Miércoles, 22 de mayo de 2024 | Año XLVII | Número 13.465 — 1,80€



Bolsa
La banca da un paso al frente y lidera las ganancias en Europa —P16

Tecnología
Wall Street contiene el aliento por Nvidia —P17

Compañías
La empresa de Trump: 6.600 millones en Bolsa y sin apenas ingresos —P14

CincoDías

www.cincodias.com

FORO ECONÓMICO CREO 2024

Montero: "España no va a competir con una bajada de costes laborales"

Clausura. La vicepresidenta primera destaca la fortaleza de la economía española y el buen uso de los fondos europeos, y carga contra el modelo de Milei —P3



La vicepresidenta primera, María Jesús Montero. ANDREA COMAS

Ángel Rivera (Santander)
"¿Sabadell y BBVA? No tenemos un problema de concentración bancaria" —P5



Francisco Uría (KPMG)
"Europa tiene un serio riesgo de quedarse atrás en inteligencia artificial" —P5

Air Europa prevé recuperar el equilibrio patrimonial este año —P12

La CNMV certifica que la opa sobre Sabadell llegará a los accionistas —P17

El Gobierno sella la prevalencia de los convenios autonómicos —P20. Editorial P2

Criteria planea duplicar su participación en Telefónica para igualar el 10% de SEPI

Cifras. La operación del brazo inversor de la fundación superaría los 1.000 millones de euros

Calendario. El grupo no tiene urgencia ni un plazo definido para acometer la transacción —P10

El gráfico de la semana

Los amigos de colegio de Puig

Por Alberto Espelosín

—P18

Editorial

Reformar el diálogo social a espaldas de sus protagonistas

El Gobierno ha incluido en el real decreto para reformar el subsidio de desempleo, aprobado ayer, una medida de cierto calado que tiene que ver con la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores y que pactó con el PNV como uno de los requisitos para conseguir el apoyo de los nacionalistas vascos a la última investidura de Pedro Sánchez. Esta modificación consiste en dar prioridad aplicativa a los convenios colectivos autonómicos y, en determinados casos, también a los provinciales, sobre los acuerdos de carácter estatal.

El cambio ha sido muy mal recibido en las patronales CEOE-Cepyme y en las organizaciones sindicales CC OO y UGT, tanto por el fondo, ya que consideran que se trata de un traje a medida para los sindicatos nacionalistas, en especial ELA, como por la forma, sin haber sido negociado en absoluto con los interlocutores sociales.

De hecho, este cambio en la negociación colectiva ha sido interpretado por los agentes sociales como un ataque directo a la autonomía colectiva que les otorga la propia Constitución. En el caso de las organizaciones empresariales, lo ven, además, como una forma de torpedear la unidad de mercado y la competitividad empresarial.

En términos salariales, la norma admite la mejora de un convenio provincial si el estatal depara un salario más bajo, pero no al contrario. Es cierto que hay sectores dentro de la patronal que se ven más perjudicados por este supuesto detrimento de la igualdad entre territorios que otros cuyas relaciones laborales ya están articuladas a través de convenios provinciales, como es el caso de la industria del metal. Ahora bien, todos coinciden en criticar la vía escogida por el Gobierno para aprobar cambios en la negociación colectiva sin contar con sus principales actores.

Los sindicatos, por su parte, también estarían abiertos a abordar cambios en la negociación colectiva, que podrían consistir en racionalizar las unidades territoriales de negociación. Sin embargo, desde su perspectiva, esto pasaría por una negociación bilateral entre empresarios y sindicatos.

Una negociación que debería ser la norma; de hecho, no son pocas las veces que el Gobierno ha elogiado las virtudes del diálogo social como la mejor vía para encauzar las relaciones laborales. Hasta que se cruza la aritmética parlamentaria, y en una jornada en la que podría presumir de la reforma del subsidio de desempleo, la reforma del despido por incapacidad y el nuevo itinerario del IMV, el Ejecutivo termina por despertar el rechazo a los dos lados de la mesa.

Las claves

1

Telecomunicaciones

Criteria sumará otra capa al escudo del Gobierno para proteger a Telefónica



Logo de la compañía saudí STC. GETTY IMAGES

Si en algún momento STC, la teleco saudí, aspiró a tener un papel decisorio en Telefónica, como ha ocurrido con otros inversores del Golfo en competidoras como Vodafone, ya debería haberse dado cuenta de que no va a ser posible. A la compra de un 10% por parte de la SEPI se puede sumar ahora Criteria con un porcentaje similar, lo que establecería un núcleo accionarial español del 27,37%, contando también las participaciones de CaixaBank (propiedad parcial de Criteria y el FROB) y BBVA. A esa españolización de la compañía se suma el poder de veto del Gobierno a operaciones como la de STC, que aún no ha convertido en acciones el 5% que tiene en forma de derivados.

Un doble escudo contra el capital extranjero, que en este caso entró a la chita callando, a diferencia de Taqa, la energética de Emiratos Árabes, que desde el principio dialogó con Naturgy y con la propia Criteria, accionista de la eléctrica. Quizás la próxima vez los inversores saudíes adopten otro enfoque para embarcarse en compañías estratégicas españolas.

2

Comercio

EE UU pide a la UE que se distancie de China... como si fuera fácil

Resulta irónico que el país teóricamente mayor defensor de la libertad de mercado, EE UU, preconice ahora los aranceles y las restricciones al comercio mundial, mientras que la UE defienda un enfoque menos proteccionista, y que China también lo haga, aunque sea solo de forma puntual y oportunista. Janet Yellen, secretaria del Tesoro de EE UU, pidió ayer al bloque europeo que se sume a sus medidas contra las exportaciones chinas, con un argumento por lo demás sólido, aunque difícil de materializar desde la débil Europa: hay que diversificar los riesgos, para no depender tanto del gigante asiático.

3

Inversión

Todo el mundo está pendiente de Nvidia y de la fiebre de la IA

Todo el mundo está pendiente de Nvidia, ya sea porque confían en que siga subiendo, o por lo contrario, porque creen que ha llegado el momento de que pinche lo que consideran una burbuja, la de la inteligencia artificial. La acción ha cuadruplicado su valor en poco más de un año, haciendo que la compañía supere los 2 billones de dólares de valoración bursátil.

Las grandes empresas de internet siguen elevando sus presupuestos de IA, lo que alimenta las expectativas a corto, medio y largo plazo de Nvidia. Los chips son un sector complejísimo, donde el que tiene el conocimiento puede alcanzar una posición predominante duradera. Los bajistas, con posiciones cada vez más altas, creen que hay motivos para la euforia.

4



Ucrania exige a sus aliados armas de largo alcance con permiso para usarlas en territorio enemigo. Al negarnos el derecho a defendernos con todas las armas disponibles, Occidente actúa según los movimientos prescritos en Moscú

Mijailo Podoliak

ASESOR DEL JEFE DE GABINETE DEL PRESIDENTE DE UCRANIA

5

Lifestyle

La ‘pantallización’ de la vida llega a las fiestas: ¿qué efectos tendrá?

La *pantallización* de la vida es una tendencia contra la que resulta difícil luchar; tanto el ocio como el negocio viven aferrados a las pantallas, especialmente en Estados Unidos, que siempre está a la vanguardia de todo. Allí, sobre todo, se han puesto de moda las fiestas con PowerPoint, en las que los asistentes hacen presentaciones con el programa en cuestión; lúdicas, eso sí. Los países mediterráneos aún resisten un poco al invasor tecnológico, no se sabe por cuánto tiempo. La longevidad y salud que proporciona la dieta mediterránea está inexorablemente unida al entorno social en el que se ingiere; dejar de mirarse a los ojos y de tocarse para hacerlo a la pantalla genera distorsiones que solo estamos empezando a colegir.

CincoDías

Directora
Amanda Mars
Subdirectores
Nuño Rodrigo y Daniel Toledo

Jefes de redacción
Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló
Áreas
Raquel Díaz Guijarro (Empresas), *Laura Salces* (Mercados), *Nuria Salobral* (Inversión), *Natalia Sanmartín* (Opinión), *Begoña Barba* (Suplementos)

Gerente
José Luis Gómez Mosquera

Comercial publicidad
María Jesús García

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita Ediciones El País, S.L.

Empresas / Finanzas

Foro Económico CREO 2024

Montero: "España no va a competir con otras economías en costes laborales"

La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda aboga por reindustrializar el país y fortalecer las autonomías estratégicas ▸ Critica que Milei reitere sus descalificaciones a Pedro Sánchez

PABLO SEMPERE
MADRID

España no competirá con otras economías del mundo en términos de costes laborales. Así lo aseguró ayer la vicepresidenta primera del Gobierno, María Jesús Montero, en el Foro Económico CREO 2024, organizado por **CincoDías**. La también ministra de Hacienda explicó que la competencia a la baja en cuestiones salariales no es el modelo de sociedad que persiguen ni el Estado de bienestar que abandera el país ni la propia Unión Europea. Por ello, la "única opción es competir en innovación y generación de valor añadido".

Montero señaló en el discurso que clausuró las jornadas que las bases del comercio internacional establecidas hace años están siendo cuestionadas actualmente debido al regreso de políticas proteccionistas que responden al auge y la irrupción de algunas economías emergentes que están sacudiendo el tablero. Por estas razones, a las que se suman los bloqueos en las cadenas de valor globales que dificultan la llegada de productos e insumos, la ministra abogó por fortalecer las autonomías estratégicas, especialmente en los sectores de la energía, la agroalimentación, la fabricación de semiconductores y la defensa.

Y destacó que el Gobierno español ha hecho los deberes al "reorientar" la economía hacia una mayor diversificación y especialización basada en la innovación. "España no va a competir en costes laborales, porque no es nuestro modelo de sociedad", insistió.

Durante su intervención, la titular de Hacienda puso en valor aquellas políticas desplegadas por el Ejecutivo que han permitido superar "algunos de los déficits crónicos que afectaban a la economía", más todavía en momentos de convulsión como los vividos en los últimos años, espoleados por la pandemia y por la crisis energética derivada de la guerra en Ucrania.

Una de las herramientas para ello, prosiguió Montero, ha sido el plan de recuperación financiado con los fondos europeos Next Generation. Hasta ahora, según la ministra, en España se han publicado convocatorias por valor de 62.400 millones de euros y se han resuelto más de 35.000 millones, de los cuales un 40% se ha destinado a pequeñas empresas y un 23% a grandes.

En estos momentos, el Gobierno está implementando la segunda fase de este plan, la conocida como adenda, que ofrecerá una "red de seguridad a las empresas españolas, proporcionando mayor liquidez y manteniendo las inversiones más allá del año 2026 en condiciones claramente ventajosas". "Los datos indican objetivamente que vamos en la dirección correcta y a la velocidad adecuada", subrayó la ministra de Hacienda, asegurando que hoy en día la economía española es uno de los principales motores de crecimiento de la UE. Todo ello, añadió, en un contexto de control de las finanzas públicas que demuestra que se puede velar por el cumplimiento de los objetivos fiscales sin echar por tierra los pilares del Estado del bienestar.

Este éxito, dijo, es un logro colectivo impulsado por el Gobierno, pero en el que también ha sido indispensable la participación de los agentes sociales y, fundamentalmente, de las empresas "que han entendido los vectores de transformación y están posicionándose a la vanguardia en cada uno de estos sectores".



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero.
PABLO MONGE

Defiende que la política del Gobierno ha permitido superar déficits crónicos

Apuesta por aprovechar el liderazgo en energías renovables

No obstante, aún queda "camino por recorrer" y la ministra aseguró que el Gobierno seguirá reindustrializando el país, aprovechando el liderazgo en energías renovables y conectividad digital, y mejorando la cualificación del capital humano. "España está en condiciones inmejorables para convertir esto en un factor diferenciador en Europa", afirmó. "A pesar de la incertidumbre, el desempeño hasta ahora ha sido positivo y nos encamina en una senda que todavía tiene trecho por recorrer. Si todos aportamos, llegaremos antes y a un ritmo mayor que el de otros países", añadió.

La vicepresidenta primera también profundizó en la crisis diplomática abierta entre Madrid y Buenos Aires tras los ataques del presidente argentino, Javier Milei, a Begoña Gómez, la esposa del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. En declaraciones a los medios previas a su discurso oficial, Montero criticó que Milei reitere sus descalificaciones al jefe del Ejecutivo y no se mostró sorprendida por que el mandatario argentino no haya pedido audiencia con Sánchez en su visita a España. "Es coherente con su concepción del Gobierno de España", apuntó.

El Ejecutivo de coalición y la figura de Sánchez, continuó, representa "el reconocimiento de derechos y libertades, que es lo que combate el señor Milei". No hay que olvidar, reiteró Montero, que para el mandatario argentino la justicia social es "una falacia sin sentido" y un "concepto pasado de moda". Es decir, esa justicia social que se construye desde la aportación fiscal la concibe como "un robo". "Que cada ciudadano pague lo que le corresponde para sufragar la vivienda, la educación, la sanidad o la dependencia le parece un robo", concluyó.

Foro Económico CREO 2024

Javier Rodríguez Soler (BBVA): "La sostenibilidad es uno de nuestros negocios más rentables"

El directivo pide incentivos fiscales en la UE para iniciativas sostenibles

Asegura que descarbonizarse requerirá mayor endeudamiento

RICARDO SOBRINO
MADRID



Javier Rodríguez Soler, director global de sostenibilidad, responsabilidad social corporativa y banca de inversión de BBVA. PABLO MONGE

BBVA ha convertido la apuesta por la sostenibilidad en uno de sus negocios más rentables. Así lo explicó ayer el director global de sostenibilidad, responsabilidad social corporativa y banca de inversión de BBVA, Javier Rodríguez Soler, quien reclamó incentivos para impulsar la inversión en proyectos que reduzcan la emisión de gases contaminantes en Europa.

"La sostenibilidad va de hacer todo lo bueno para la sociedad y para el planeta y es fundamental que una empresa tenga un negocio sostenible si quiere ser competitiva en el tiempo. Además, para nosotros la sostenibilidad es uno de nuestros negocios más rentables, tanto o más que el resto del negocio", explicó Rodríguez Soler.

Desde hace años, BBVA considera la sostenibilidad como uno de los pilares del negocio junto con la digitalización. En 2023, el banco alcanzó una cifra récord en el negocio al movilizar 70.000 millones de euros en proyectos sostenibles, lo que supone un 39% más que el año anterior.

Así, la financiación sostenible en el negocio de empresas creció un 99%; en banca de particulares, un 43%, y en banca de inversión, un 20%.

Según detalla la entidad, el 78% de esos 70.000 millones de euros se destinaron a la lucha contra el cambio climático, y el restante 22%, a promover el crecimiento inclusivo, en el que se incluye financiación de hipotecas sociales, infraestructuras sociales como hospitales y escuelas, o emprendedores vulnerables.

BBVA viene defendiendo que la sostenibilidad, más allá de ser lo correcto para cuidar el planeta y a todos los grupos de interés, se trata de un vector de negocio, ya que se necesitan ingentes cantidades de dinero para financiar los planes de transición y eficiencia energética en todo el mundo.

Y ahí los bancos jugarán un papel clave para inyectar esa liquidez. También en el ámbito más doméstico al ofrecer hipotecas especiales para viviendas que cuentan con el certificado de eficiencia energética, créditos para proyectos sostenibles como la instalación de paneles fotovoltaicos de autoconsumo o préstamos para comprar un vehículo eléctrico.

La entidad movilizó en 2023 un récord de 70.000 millones en estos proyectos

El 78% de esos fondos se destinaron a la lucha contra el cambio climático

Necesidad

"Todos los sectores económicos están transformándose hacia un esquema de descarbonización. Las empresas tienen un plan para reducir sus emisiones contaminantes. Es una necesidad para cualquier empresa porque los supervisores están obligando. Y eso requiere inversiones de miles de millones de euros. Para ello tienen que poner su capital, pero también enormes cantidades de deuda que las financian los grandes bancos del mundo.

Los bancos estadounidenses y chinos han tomado la delantera y es importante que los bancos europeos capturen estas oportunidades", detalló. En ese sentido, el directivo de BBVA reclamó incentivos fiscales en Europa que permitan impulsar las inversiones iniciales para desarrollar las nuevas tecnologías.

"Estados Unidos se ha dado cuenta más tarde que Europa de la necesidad de descarbonizar el planeta, pero lo ha hecho con más fuerza, han puesto en marcha el esquema de incentivos fiscales más potente del mundo y eso ha provocado que estén invirtiendo allí empresas americanas y europeas. En Europa se trabaja en una legislación que confío que copie lo mejor de la estadounidense y que tenga unos incentivos públicos claros y unos esquemas globales porque, si no, nos vamos a quedar atrás", advirtió Rodríguez Soler.

Desde el año 2018, BBVA ha movilizado 206.000 millones de euros en negocio sostenible, de los 300.000 millones que se marcó como objetivo hasta 2025, por lo que previsiblemente alcanzará esa cifra antes.

El banco también se ha propuesto alcanzar cero emisiones netas en el año 2050 con su actividad.

Iglesias (Ibercaja) advierte del riesgo de la concentración

El CEO recuerda los beneficios de contar con bancos de menor tamaño

PIERRE LOMBA
MADRID

La opa lanzada por BBVA a Sabadell ha resucitado (si es que alguna vez se llegó a ir) el debate sobre la concentración bancaria en España y en Europa. El consejero delegado de Ibercaja, Víctor Iglesias, advirtió ayer del riesgo que supone la creciente concentración bancaria para la competencia "en algunos segmentos" en España. "Estamos en uno de los mercados bancarios más concentrados de Europa", subrayó el ejecutivo, que reiteró su convencimiento de "la conveniencia" de que exista "cierta biodiversidad de operadores", en todos los sectores "y todavía con más motivo" en la banca.

Los cinco grandes bancos de España acaparan hasta un 70% de cuota de mercado. "Este indicador era de un 40% en 2007", recordó Iglesias. De continuar impulsándose este proceso, advirtió, puede dar lugar a medio y largo plazo a una cierta "competencia imperfecta", lo que tiene "consecuencias negativas para el cliente bancario".

El CEO de Ibercaja aprovechó para reiterar su compromiso de que su entidad no participará en ninguna fusión o absorción en los próximos años. Para Iglesias, la operación lanzada por BBVA no anticipa una "oleada relevante de integraciones", porque "el grueso de la concentración bancaria ya ha ocurrido": "Estamos 10 en el mercado".

Eso sí, de darse más integraciones, el ejecutivo de Ibercaja apuntó que no se darán por "debilidades" del absorbido –como pudo ocurrir con Popular o con Bankia en España–, sino por "una motivación industrial" de creación de valor para los accionistas: "Todos contamos con balances robustos".

Así ocurre con la operación de BBVA y Sabadell (primero un conato de fusión y luego una opa hostil), a la que Iglesias no quiso referirse explícitamente. Con todo, el directivo bancario insistió en la idea de los beneficios para los clientes bancarios de que, además de los grandes operadores, haya pequeños y medianos bancos, como Ibercaja. Continuar impulsando las integraciones, subrayó, "puede tener consecuencias negativas, sobre todo para los clientes".

Para Iglesias, la dimensión no lo es todo: "Una vez tienes un tamaño mínimo, existen otros factores que permiten a las entidades medianas competir de tú a tú con los grandes operadores. Si uno mira las estadísticas del Banco Central Europeo, las entidades más eficientes y rentables no son necesariamente las más grandes".


Víctor Iglesias, consejero delegado de Ibercaja. P. MONGE

Foro Económico CREO 2024

Ángel Rivera (Santander) considera a la banca española “muy competitiva”

El consejero delegado de la entidad financiera en España señala que el banco “apuesta por el crecimiento orgánico” ▶ Prevé que los tipos más bajos animen a las empresas a invertir mucho más

RICARDO SOBRINO
MADRID

Santander descarta que en la banca española exista un problema de competencia pese al proceso de concentración de entidades de los últimos años. El consejero delegado de Santander España, Ángel Rivera, explicó ayer que el sector bancario en España es “extremadamente competitivo” y no ve dificultades en el mercado, a pesar de la concentración de entidades y de la opa que ha lanzado BBVA para hacerse con Sabadell. Una operación que, de prosperar, reducirá el número de entidades.

“No creo que tengamos un problema de concentración, estamos en un sector muy regulado, nos requieren mucho capital y para hacer inversiones en tecnología se necesita tener más tamaño. Eso nos ayuda a servir mejor a los clientes. Para analizar la competencia hay que ver los precios y en comparación con los países europeos somos extremadamente competitivos”, explicó Rivera.

Según los datos que proporciona el BCE, los bancos españoles conceden préstamos al consumo a un tipo de interés medio del 7,78% frente a una media europea del 7,82%. En países del entorno la diferencia es mucho más elevada, ya que en Alemania están al 8,03%; en Países Bajos, al 8,09%, y en Italia, al 8,93%. En el caso de las hipotecas, los bancos comercializan los préstamos a un tipo medio del 3,49%, lo que supone el segundo precio más bajo de la zona euro. La media europea está en 3,77%; en Italia y en Países Bajos, el 3,79%, y en Alemania, en el 3,83%.

Rivera señaló que Santander se encuentra cómodo con su perímetro en España y que está focalizado en crecer de forma orgánica. “Tenemos el deber fiduciario de analizar cualquier operación, pero no estamos ahí. Hemos apostado por el crecimiento orgánico, estamos creciendo y Santander tiene un modelo global y local, de forma que nos podemos beneficiar de las inversiones en otros países y que se pueden aplicar en España”, expresó respecto al interés de BBVA por hacerse con Sabadell.

Recientemente, Santander dio un giro a su estructura para organizarse en torno a cinco grandes áreas globales de negocio, de forma que el banco pone a disposición de todos los países los productos que mejor funcionan. Se trata de un modelo de factoría, en el que se diseñan los productos a nivel global y luego se personalizan en cada mercado, una forma de operar más parecida a la de las grandes compañías tecnológicas en todo el mundo.



Ángel Rivera, consejero delegado de Santander España. PABLO MONGE

El ejecutivo afirma que el banco se encuentra cómodo con su perímetro actual

Respecto al entorno de tipos de interés y cómo afectará al negocio bancario, Rivera señaló que aunque un precio del dinero más bajo tendrá un impacto en el margen de intereses (los ingresos que obtiene un banco por conceder préstamos), también generará más demanda de crédito, porque acelerará los planes de inversión de las empresas. “Es bueno que bajen los tipos de interés porque las empresas van a invertir más. En los balances de las entidades, la parte de margen de intereses se resiente, pero lo que hemos visto es que ahora había más inversión pública que privada y con tipos más bajos las empresas se van a animar mucho más a invertir y es bueno porque va a haber más demanda de crédito”, valoró el banquero español.

La continua subida de tipos de interés que ha venido ejecutando el Banco Central Europeo desde julio de 2022 (desde entonces ha aplicado 10 alzas para subir las tasas desde el 0% hasta el 4,5% actual) ha provocado que los bancos hayan disparado sus ingresos y alcanzado beneficios récord en los dos últimos ejercicios. El mercado cuenta con que el supervisor dé un giro a su política monetaria y comience una senda de rebaja de tipos en el mes junio, una vez controlada la inflación. Y ahí los bancos esperan que se revitalice la demanda de crédito que acumula varios trimestres a la baja.

Según la última encuesta de préstamos bancarios del BCE, en el primer trimestre de 2024 el 3% de los bancos europeos constataron una caída de la demanda de crédito, y en los bancos españoles esa cifra se eleva hasta el 20%.

KPMG avisa de que Europa tiene el serio riesgo de quedarse atrás en inteligencia artificial

PIERRE LOMBA
MADRID

La inteligencia artificial –y, sobre todo, la generativa– se dispone a transformar la economía y la banca no es excepción. “Es una vieja conocida del sector financiero”, destacó ayer Francisco Uría, director global de banca y mercados de capitales en la consultora KPMG. Aunque el directivo de la *big four* insistió en la enorme oportunidad que supone esta tecnología, también lanzó una advertencia. El también abogado del Estado en excedencia quiso destacar la importancia de la regulación, pero en su justa medida: “Europa tiene el serio riesgo de quedarse atrás”.

“Es una reflexión imprescindible”, destacó Uría. Para el socio de KPMG, no es necesariamente malo que la Unión Europea tenga más regulación que competidores como Estados Unidos o China, pero sí que hay riesgo en que tenga “mucha más regulación”: “Hemos pensado que lo principal es proteger los derechos de los ciudadanos, y eso me parece bien, pero a la vez tenemos que tener un balance muy cuidadoso con no frenar la innovación”. Los grandes actores con los que compite Europa no tienen una regulación “ni remotamente comparable”, advirtió.

Uría, como responsable del sector para la *big four*, no evitó tratar el tema del momento en la banca: la opa lanzada por BBVA sobre Banco Sabadell. Uría destacó la importancia de diferenciar entre “*banks y banking*”. Esto es, entre los bancos y los servicios bancarios, donde el ecosistema se ha complicado: “En ese sentido, es verdad que se ha producido una concentración relevante, pero la auténtica cuestión es si veremos un auténtico mercado interior de servicios bancarios y, por tanto, la necesidad de entidades que tengan un tamaño mayor”. “Si lo miramos desde ese punto de vista, creo que hay un margen de consolidación”, destacó.

Francisco Uría ve “margen de consolidación” en los servicios bancarios

El responsable de banca de la ‘big four’ subraya la importancia de la regulación

De vuelta con el potencial tecnológico, Uría resaltó la asignatura pendiente que supone la monetización de los datos por parte de los bancos: “Llevan décadas recopilando datos que están depositados en sistemas que a veces no son del todo fiables”. El reto, señaló, es mejorar su calidad y, después, monetizarlos: “Los datos son una auténtica mina para predecir los comportamientos de los clientes y ver lo que es relevante y ser capaces de ofrecer nuevos productos”.

Foro Económico CREO 2024

El Roig Arena abrirá en la segunda mitad de 2025 y prevé tener actividad los 365 días del año

El presupuesto del recinto que se levanta en Valencia asciende a 280 millones

El pabellón tendrá una capacidad de 18.600 personas en modo concierto

J. G. R.
MADRID

Tener actividad los 365 días del año. Ese es el reto que se marcan los impulsores del Roig Arena, el recinto multiusos que se levanta en Valencia y cuyo presupuesto, de 280 millones de euros, está sufragado por el presidente de Mercadona, Juan Roig. Una instalación que prevé comenzar con su actividad en la segunda mitad de 2025, tal y como explicó ayer su director general, Víctor Sendra.

"El planteamiento es terminar toda la infraestructura en el primer semestre del año próximo. Luego está la parte de gestión, en la que ya estamos trabajando, creando equipos, formando a gente e iniciando la parte de comercialización", apuntó Sendra. En la actualidad, las obras se centran en la finalización de toda la estructura, que está "prácticamente terminada", y en la construcción de la cubierta del pabellón, que tendrá una capacidad para 16.000 espectadores cuando albergue los partidos de baloncesto y en modo concierto un total de 18.600.

Allí jugará el Valencia Basket, club del que Juan Roig es accionista mayoritario y en el que participa junto a su hermano Fernando desde 1986. El germen del proyecto está en la liga que ganó en la temporada 2016-2017. "En ese momento, se entiende que era necesario hacer un pabellón nuevo. Y que tocaba ir más allá de lo puramente deportivo. Tenía que ser un recinto cubierto válido para baloncesto, pero también para entretenimiento o actividades corporativas, que tenga un posicionamiento nacional e internacional y que sea referente", expuso el directivo.

Después de tres años de desarrollo y de tramitación y obtención de licencias, las obras arrancaron en 2020, aunque el calendario inicial, que hablaba de una apertura en 2023, se fue retrasando. Ahora encara su recta final.

"El objetivo es tener 365 días de actividad. Que cualquier gran gira o evento vea que en Valencia hay una oportunidad. Y que los usuarios tengan una experiencia 10 cuando vengan aquí", dijo Sendra.

La instalación aspira a lograr un posicionamiento internacional



Víctor Sendra, director general del Roig Arena. A. C.

El director general del Roig Arena diferenció entre el concepto con el que nace el nuevo recinto valenciano, más cercano a los *arenas* estadounidenses que a los pabellones clásicos que se han levantado en España. En su opinión, estos últimos siempre nacieron con una concepción puramente deportiva, a la que luego se fueron añadiendo nuevas posibilidades. En el caso del Roig Arena, la concepción desde cero fue "multievento. Eso te permite pensar en logística, acústica, tecnología... Queremos que España tenga recintos de estas características que nos posicionen a nivel internacional".

Cofides estrenará en junio el fondo para empresas extranjeras

El vehículo Foco, centrado en la transición ecológica y digital, asignará 2.000 millones de euros hasta mediados de 2026

JAVIER G. ROPERO
MADRID

La Compañía Española de Financiación para el Desarrollo (Cofides) comenzará a asignar en junio las primeras aportaciones del Fondo de Coinversión (Foco), dotado con 2.000 millones de euros, con los que buscará atraer inversión extranjera a sectores ligados a la transición ecológica y digital. Así lo explicó ayer su presidente, José Luis Curbelo.

Las aportaciones del fondo se canalizarán como capital, ya sea de forma directa a través de Foco, siempre que no supere el 49% del mismo, o de la mano de empresas españolas que acompañen a los inversores extranjeros. "La idea es acelerar la transformación verde y digital compartiendo el riesgo que asumen los inversores extranjeros desde los recursos públicos", dijo Curbelo. Foco está financiado con fondos procedentes del plan Next Generation de la UE.

Las aportaciones del instrumento que gestionará Cofides irán desde un mínimo de 10 millones de euros hasta un máximo de 150 por empresa, por lo que van dirigidas a compañías medianas y grandes. Estas serán compatibles con otros apoyos, como los Perte u otro tipo de préstamos que reciban.

"Los sectores aptos son todos aquellos ligados a transición verde digital, movilidad, biodiversidad, biotecnología, farma... Todos los que forman parte del nuevo modelo económico", explicó Curbelo. "El fondo está plenamente operativo, y las primeras inversiones esperamos aprobarlas a principios de junio y julio. Con él esperamos que se solventen algunas de las preocupaciones que tiene la inversión extranjera respecto de la inversión en España en estos sectores". El presidente de Cofides recordó que estos presentan riesgos tecnológicos o regulatorios. Además, también señaló que otros países del entorno europeo, como Francia, Italia, Alemania o Irlanda, también se han lanzado a por este tipo de inversiones mediante herramientas similares. "Hay una gran competencia. Foco es un instrumento para posicionar nuestro país dentro de un modelo que es ya global".


José Luis Curbelo, presidente y consejero delegado de Cofides. ANDREA COMAS

El objetivo de Cofides es tener asignados los 2.000 millones de euros del fondo antes de mediados de 2026. "Tenemos que intentar invertir bien los recursos que se nos han asignado. Lo que se busca es posicionar a la economía española en una nueva onda de crecimiento de la economía global, donde estamos aceptablemente bien posicionados", cerró Curbelo.

El papel de las startups como respuesta a la crisis energética

Enisa, Geoskop y Miogas abordan cómo afrontar retos como los climáticos

MONIQUE Z. VIGNEAULT
MADRID

Las startups son el motor fundamental para impulsar la innovación en el sector de la energía. Su papel en la renovación de esta industria ante retos como el cambio climático, la transición energética o la crisis centraron el debate entre Borja Cabezón, consejero delegado de Enisa, y dos emprendedores: Juan Saladich Cubero, fundador de Geoskop, y Lucía Suárez Bonet, cofundadora y responsable de desarrollo de Miogas.

El jefe de Enisa, institución pública reconocida por su impulso al ecosistema emprendedor, señaló: "España va avanzando y se nota, somos un país innovador" en materia energética.

Cubero, fundador de Geoskop, señaló que son las microstartups como la suya las firmas que pueden aportar nuevas soluciones al sector y dibujar el camino hacia la transición energética. Geoskop, que mide el cambio climático a medio y largo plazo, aporta un análisis especializado sobre la climatología que puede ayudar a solventar los problemas futuros, a diferencia, apunta, de los gigantes energéticos. "Nuestro valor añadido son una serie de algoritmos que hemos desarrollado de la mano del cliente", comentó Cubero. Una metodología que, según el ejecutivo, permite que "podamos ayudar humildemente a la industria de renovables a innovar".

Ofrecer una solución ante el nuevo contexto derivado del estallido de la crisis energética está detrás del origen de Miogas. La empresa, especializada en transformar los residuos en energía, es, según Suárez Bonet, el producto de una cultura innovadora, y de abrazar el miedo al cambio. "La guerra de Ucrania fue el pistoletazo de salida para Miogas", reconoció. "Para mí la cultura innovadora también es probar y es importante que entendamos todo lo que aporta fracasar", añadió.

Foro Económico CREO 2024

González Gens (Huawei): “Una de nuestras obligaciones es ayudar a España a liderar la digitalización”

La vicepresidenta de la filial española advierte de las reticencias de las pymes

Lo atribuye a que estas compañías “no tienen claro su retorno”

SANTIAGO MILLÁN
MADRID



Carmen González Gens, vicepresidenta de Huawei España. ANDREA COMAS

Carmen González Gens, vicepresidenta de Huawei España, afirmó ayer que la digitalización ha experimentado en España un crecimiento muy importante. Señaló que la necesidad de las empresas de ser más eficientes y competitivas, además de tener que ofrecer distintas soluciones a sus clientes, ha provocado que en España haya habido un avance muy importante en la digitalización.

En este contexto, la directiva citó el *Informe de la década digital 2023* de la Comisión Europea, en el que los datos que se comparten relativos a España son muy positivos, porque está ocupando los primeros puestos en cuanto a mejora en los principales indicadores en cuanto a digitalización.

“Este avance es consecuencia de la colaboración público-privada. En Huawei pensamos así; llevamos 23 años en España y consideramos que una de las principales obligaciones, al formar parte de la industria y la sociedad españolas, es ayudar a que el país siga liderando ese avance en digitalización”, señaló.

La directiva destacó que España sale muy bien en algunos de los indicadores europeos en cuanto a implantación de la tecnología. Así, destacó que el 64% de la población tiene competencias digitales básicas, mientras que la media europea es del 54%. En competencias digitales avanzadas, en España el promedio es del 38%, mientras que en Europa es del 25%.

En cuanto a las empresas, las que tienen incorporadas a su día a día el uso de nuevas tecnologías, indicó que el 12,3% de las compañías españolas ya trabajan con inteligencia artificial (IA), mientras el 14,3% trabaja con *big data* en sus procesos internos. “Está muy bien”, dijo González Gens, quien advirtió, no obstante, de que en las pymes hay “luces y sombras”.

Así, subrayó que, en el informe, las pymes españolas tienen un grado de digitalización básico en línea con la UE, un 68% frente a un 69%. Pero en competencias digitales más avanzadas, España está por debajo de la media del Viejo Continente. “Este es el gran reto, porque estamos en un país donde más del 95% del tejido productivo son pymes, con lo cual es algo en lo que tenemos que trabajar todos, porque es una responsabilidad, y es necesario seguir con la colaboración público-privada para empujar a las pymes para que continúen con el proceso de digitalización”, explicó.

La ejecutiva insiste en que el cambio digital mejora la eficiencia

También alerta del incremento de los ciberataques

Según González Gens, uno de los desafíos como país y como sociedad es avanzar en estos procesos, porque la digitalización supone unos costes. “Hay que invertir en tecnología y recursos, y en el caso de las pymes, lo deben analizar mucho”, dijo la directiva, quien indicó que estas empresas son las más reticentes en hacer estas inversiones “porque no tienen claro su retorno”.

En este escenario, González Gens insistió en que la digitalización permite mejorar la eficiencia y la competitividad, además de abrir nuevas oportunidades de negocio. En su opinión, ese debe ser el mensaje en el que hay que trabajar, para hacer entender a las pymes los beneficios que hay detrás del uso de la tecnología.

“En infraestructuras, no todas las zonas tienen el mismo nivel, no es lo mismo la ciudad que las áreas rurales, y puede ser un riesgo para las pymes que se encuentran en esas regiones, porque es más complicado acceder a las tecnologías y a profesionales con esos conocimientos”, manifestó González Gens, quien defendió que la educación digital global es otro de los desafíos para la sociedad. “Hay que trabajar mucho todavía”, indicó.

La ejecutiva destacó que la ciberseguridad es uno de los pilares de su actividad como empresa con ADN tecnológico, con presencia en 170 países. “Sabemos la importancia de los niveles de seguridad, y la ciberseguridad es algo que cada vez es más relevante, porque el número de ataques no deja de aumentar”, comentó.

González Gens recordó datos del Instituto Nacional de Ciberseguridad, en los que se indica que el número de incidencias registrados en su centro de respuestas en 2023 fue de 83.000, un 24% más que en el año anterior. También se detectaron más de 180.000 sistemas vulnerables.

Rincón (Hiberus): “La banca usa sistemas de hace décadas”

La directora afirma que el sector marcha despacio hacia cambios como la nube

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

La banca española tiene un serio problema que la tecnología está obligada a solucionar. No será fácil. Loreto Rincón, directora de servicios financieros de Hiberus, una consultora tecnológica española, concreta que el uso de tecnologías como el *cloud computing* (servicios en la nube) por parte de las entidades financieras está sucediendo con cuentagotas. “Los bancos todavía usan sistemas que implantaron hace varias décadas”, suscribió Rincón, que expuso la importancia de que este tipo de compañías abracen con brevedad la digitalización, así como las soluciones que Hiberus está aportando al respecto.

Rincón detalló, en primer lugar, que los bancos en España han desarrollado escasas aplicaciones que funcionen en la nube y que las que poseen “no son críticas”. Su lectura es que este tipo de entidades no han explotado el potencial de esta tecnología por el tipo de “mentalidad” que aún anida en el sector, donde la inversión en la nube, por ejemplo, “se ve como un sitio para almacenar datos que sale caro a la empresa”.


Loreto Rincón, directora de servicios financieros de Hiberus. PABLO MONGE

En este sentido, la tecnología de la banca también está quedándose atrás en la carrera de la eficiencia, principalmente si se la contrapone a la que traen en su ADN los neobancos, que la directiva, recalca, “llegan 100% digitales, no arrastran ningún inconveniente tecnológico y no tienen que lidiar con los *legacies* (los sistemas base)”.

Los bancos más tradicionales, en cambio, a pesar de haber ido poco a poco añadiendo funcionalidades tecnológicas en sus servicios, se sienten, según Rincón, en una situación muy compleja que es difícil de solucionar.”

Laka (Tecnalia): “España es un país de pymes muy aventureras”

L. E. VELASCO
MADRID

España necesita un empujón para desplegar el potencial tecnológico de las pequeñas y medianas empresas. La investigación, el talento y el capital son pilares esenciales para alcanzar ese soplo de aliento. Esta es una de las varias tesis que maneja Joseba Laka, director de la unidad digital de Tecnalia, una de las primeras aceleradoras tecnológicas de España, quien subrayó ayer la capacidad de las pymes nacionales para desarrollar propuestas de valor en lo tecnológico. “España es un país de pymes muy aventureras y que se arriesgan”, aseguró este directivo, que lleva cerca de 18 años a bordo de Tecnalia.

Laka desaprueba la idea de que este tipo de entidades, que suponen el 99,8% del tejido español, no se apoya en la tecnología para crecer o que no tiene la capacidad de absorber innovación y desarrollo.

Foro Económico CREO 2024



Jorge Rivera, director corporativo y de relaciones institucionales de Prisa; Pilar Gil, vicepresidenta de Prisa; María Jesús Montero, vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, y Amanda Mars, directora de CincoDías.

FOTOGRAFÍAS: PABLO MONGE / ANDREA COMAS



José Luis Curbelo, presidente y consejero delegado de Cofides, durante una pausa de la jornada.



Ángel Rivera, consejero delegado de Banco Santander España (derecha), saluda a Daniel Toledo, subdirector de CincoDías, tras concluir su intervención.



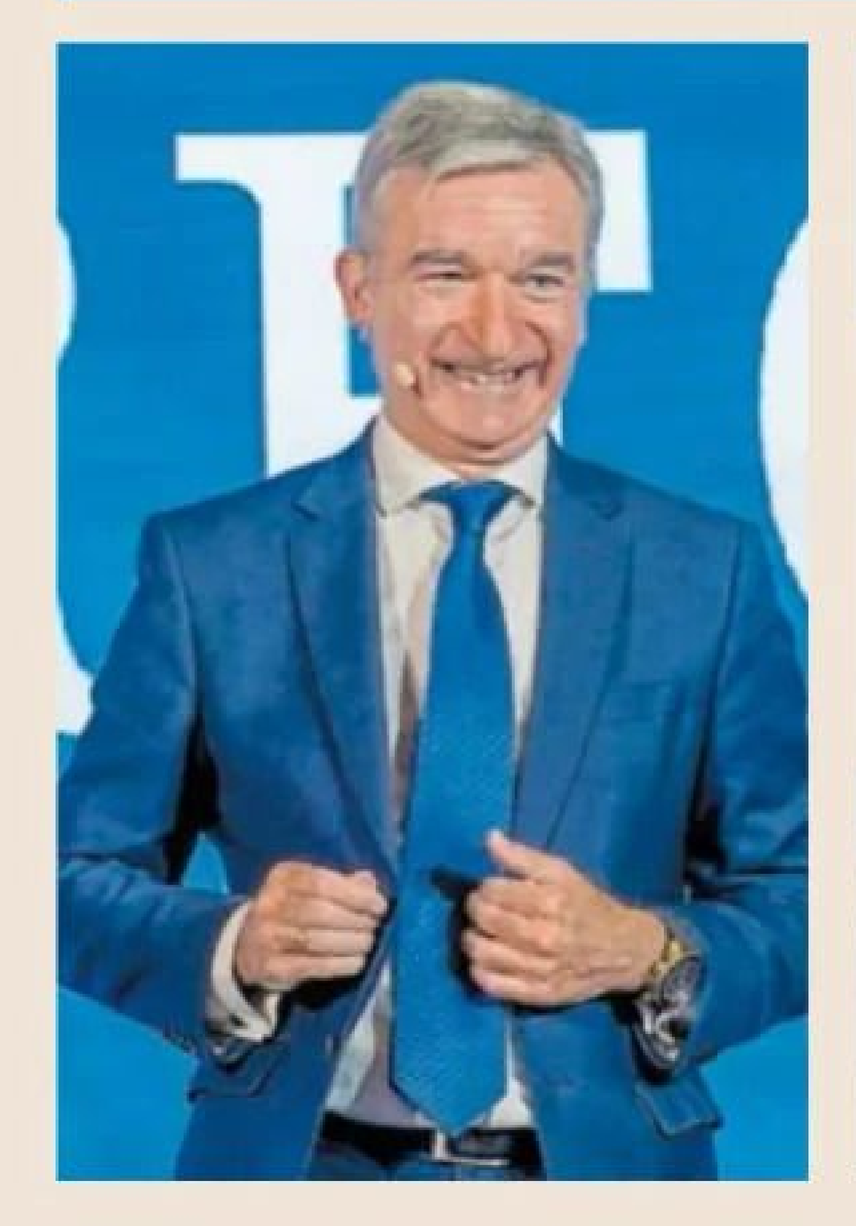
De derecha a izquierda, Lucía Suárez Bonet, cofundadora de Miogas; Borja Cabezón, CEO de Enisa; Joan Saladich, fundador de Geoskop, e Ignacio Fariza, redactor de CincoDías.



Loreto Rincón, directora de servicios financieros en Hiberus, y Sandra Parrilla, responsable de comunicación, conversan con José Luis Gómez Mosquera, gerente de *El País* y CincoDías.

Francisco Uría, director global de banca y mercados y socio responsable del sector financiero en España de KPMG.

Foro Económico CREO 2024



Víctor Iglesias, consejero delegado de Ibercaja Banco.



Javier Rodríguez Soler, director global de sostenibilidad y banca de inversión de BBVA.



Víctor Sendra, director general del recinto multiusos Roig Arena.



Joseba Laka, director de la unidad digital de Tecnalia.



La vicepresidenta de Huawei España, Carmen González Gens, junto al responsable de desarrollo corporativo de Prisa Media, Enric Hernández.



El consejero delegado de Ibercaja Banco, Víctor Iglesias, junto a la directora de CincoDías, Amanda Mars, tras su intervención en el Foro Económico CREO 2024.



Vista del auditorio del Hotel Ritz de Madrid en el que se celebró ayer la segunda jornada del Foro Económico CREO 2024.



Pilar Gil, vicepresidenta de Prisa, junto a la vicepresidenta primera, María Jesús Montero, en un momento del foro.

Criteria planea duplicar su participación en Telefónica hasta el 10% para igualar a SEPI

La operación del brazo inversor de la Fundación Bancaria La Caixa superaría los 1.000 millones de euros ▶ La entidad presidida por Fainé ha realizado recientemente movimientos en Colonial y Puig

JOSEP CATÀ FIGULS / RAMÓN MUÑOZ
BARCELONA / MADRID

CriteriaCaixa, el brazo inversor de la Fundación Bancaria La Caixa, quiere hacerse fuerte también en Telefónica y apunta a duplicar su actual participación en la operadora, del 5,007% hasta más del 10% y situarse así en posición de paridad a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), que el lunes mismo anunció que había alcanzado ese umbral. Con todo, se trataría de una operación por encima de los 1.000 millones de euros y se sumaría a otros movimientos accionariales de la entidad presidida por Isidro Fainé (también vicepresidente de Telefónica) tras sus recientes compras en Colonial y Puig.

Criteria comenzará a realizar las compras para duplicar su paquete accionarial a partir de junio, han confirmado fuentes del mercado tras adelantar la noticia *El Confidencial*. El holding inversor de la entidad bancaria ha balanceado su presencia en Telefónica con CaixaBank, controlada a su vez en un 32% por Criteria y en un 17% por el Estado a través del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). Así, mientras CaixaBank redujo su participación en la operadora a finales del pasado mes de marzo al 2,51%, Criteria la elevó a principios de abril y alcanzó el 5,007%.

El movimiento de Criteria se produce también a la espera de conocer los planes de la saudí STC, que en septiembre del año pasado se hizo con el 4,9% de las acciones de Telefónica, y está pendiente de ejecutar la compra de otro 5% que posee a través de derivados bursátiles, aunque para alcanzar ese 9,9% debe contar con el permiso del Gobierno. El operador, controlado por el fondo soberano saudí PIF, a buen seguro que solicitará un puesto en el consejo si alcanza esa participación.

Los planes del presidente de CriteriaCaixa, Isidro Fainé, que es también consejero y vicepresidente de Telefónica, irían en la línea de asegurar un accionariado español de la multinacional, resucitando en parte el llamado núcleo duro que formó hace más de una década con BBVA, que posee el 4,86% del capital, y que dio estabilidad al capital de la operadora. En concreto, la suma de las participaciones de SEPI, CriteriaCaixa, CaixaBank y BBVA actualmente asciende al 22,37%, por lo que un 5% adicional de Criteria elevaría ese rasero hasta el 27,37%, y haría casi imposible una opa hostil de un inversor extranjero que, además, debería sortear un más que probable veto del Gobierno.

La pugna por el control del consejo de la empresa que preside José María Álvarez-Pallete se puede agravar por la intención no disimulada del Gobierno de solicitar un segundo consejero en Telefónica, una vez alcanzado el 10% de participación. Tanto los saudíes, si ejecutan sus derivados, como la propia Criteria estarían entonces en disposición de solicitar también dos representantes en el máximo órgano de gobierno, formado ahora por 15 miembros, lo que rompería el actual equilibrio de poderes. Tras la última remodelación, hay tres consejeros dominicales –Isidro Fainé (Criteria), Carlos Ocaña (SEPI) y José María Abril Pérez (BBVA)– y nueve independientes. Como consejero externo figura Javier de Paz, aunque este último está muy alineado con la posición del Ejecutivo: no en vano fue dirigente de las Juventudes del PSOE y ocupó varios cargos en el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero. Completan el consejo José María Álvarez-Pallete y Ángel Vilá, como presidente y consejero delegado, respectivamente, de la compañía.

La toma del 10% del accionariado por parte de la SEPI durante los últimos meses, con un coste total de 2.284 millones de euros, se ha conseguido llevar a cabo pese a la prórroga de los Presupuestos Generales del Estado. La ausencia de unas nuevas cuentas públicas, aparentemente, imposibilitaba el objetivo del Gobierno. Sin embargo, la operación se ha podido completar gracias a los activos financieros de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) y de las aportaciones patrimoniales que ha recibido la SEPI, ordenadas por el Ministerio de Hacienda.

La cotización de Telefónica repuntó en la sesión de ayer un 1,15% para cerrar en los 4,23 euros por título. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) no ha comunicado ningún hecho relevante a raíz de la publicación de estas informaciones sobre los planes de Criteria. Tampoco lo hizo cuando el pasado 30 de octubre se filtró la información de que el Gobierno tomaría el 10% del capital de Telefónica, y no fue hasta el día siguiente cuando la SEPI se vio obligada a remitir un hecho relevante admitiendo la operación.



Sede de Telefónica en el barrio de Las Tablas, en Madrid. LUIS SEVILLANO

La suma de SEPI, Criteria, CaixaBank y BBVA llegaría al 27,37% en la teleco

La pugna por el control puede recrudecerse si el Gobierno pide un segundo consejero

Nueva estrategia industrial

▶ **Plan.** El hecho de que CriteriaCaixa se plantee doblar su participación en una empresa como Telefónica y que lo haga acompañando al movimiento del brazo industrial del Gobierno encaja perfectamente en la nueva estrategia del holding de inversiones de La Caixa. Desde el nombramiento de Ángel Simón como consejero delegado, CriteriaCaixa ha emprendido un cambio de rumbo, centrado en lograr posiciones relevantes en empresas estratégicas, que contrasta con la etapa anterior, cuando el máximo ejecutivo era Marcelino Armenter y la sociedad de participadas se dedicaba a reducir la deuda –en 2023 se situó en los 4.433 millones de euros– y a gestionar la salida de algunas sociedades importantes, como Abertis, Repsol y Suez.

▶ **Hucha.** Ahora, tras haber hecho los deberes y con la hucha llena –CriteriaCaixa ha acumulado beneficios por valor de más de 5.100 millones de euros en los últimos cuatro años–, la entidad está inmersa en este giro y, aun antes de tener el nuevo plan estratégico aprobado, ya hay varios ejemplos de él: el incremento de la participación en Telefónica, los movimientos para tomar posiciones en Naturgy y Talgo –empresas en las que también están interesados fondos de capital extranjero–, la suscripción a la ampliación de capital en Colonial, que la convertirá en su primera accionista, o la entrada, en una posición relevante, en el capital de Puig, que se estrenó recientemente en Bolsa. El objetivo de Criteria ahora es ser relevante en empresas que sean estratégicas en España y que sean rentables.

Air Europa prevé equilibrar su patrimonio este año antes del fin de la moratoria contable

La aerolínea confía en que los fuertes beneficios esperados para 2024 ayuden a recortar la deuda ▶ El presupuesto de ingresos de la empresa roza los 3.000 millones

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Los 165 millones de euros ganados por Air Europa en 2023, y la previsión de mejorar ese récord en el presente 2024, deberían impulsar a la compañía aérea hasta la reconquista de su equilibrio patrimonial antes de final de año, según ha presupuestado la dirección que lideran Jesús Nuño de la Rosa y Richard Clark. Para ese momento se espera el vencimiento de la prórroga en la moratoria contable otorgada por el Gobierno (Real Decreto Ley 20/2022, de 27 de diciembre), con la que se dio margen a las empresas para restablecer sus patrimonios tras los golpes de la pandemia y la invasión rusa de Ucrania.

En un primer Real Decreto Ley, 16/2020, de 28 de abril, fue acordada la referida medida para excluir las pérdidas del ejercicio 2020 a los efectos de la determinación de causas de disolución de sociedades de capital. Así se evitó un aluvión de quiebras entre firmas que eran viables antes de la covid-19, entre ellas Air Europa. Este tratamiento excepcional se amplió a los resultados empresariales de 2021. Respecto a la causa legal de disolución, no se computan los números rojos de 2020 y 2021 durante los tres ejercicios contables posteriores, lo que abarca hasta la conclusión de este 2024. Sí se apreciará la concurrencia de la causa de disolución entre las compañías que vean reducido su patrimonio neto a menos de la mitad del capital social por pérdidas en 2022, 2023 o el presente ejercicio.

Fuentes de Air Europa prevén que no será precisa una ampliación de capital, al menos una operación significativa en volumen económico, para evitar la causa de disolución a final de año. Cumpliría, por tanto, con la regla contable que exige un patrimonio neto superior a la mitad del capital social.

El objetivo de la empresa es saltar de los 2.756 millones ingresados en 2023 hasta una nueva cifra de 2.950 millones. El resultado bruto de explotación también debería situarse en un nuevo registro histórico, desde los 205 millones generados el año pasado (un 197% más que en 2022).

La compañía aérea da por recuperada su estabilidad operativa y financiera, pero le resta ofrecer esa imagen de fortaleza patrimonial. El presidente de Air Europa, Juan José Hidalgo, aseveró ayer que los resultados obtenidos en 2023 "refuerzan aún más la viabilidad de Air Europa y constatan nuestra capacidad para cumplir, por nuestra cuenta, con todos los compromisos adquiridos". La Dirección General de la Competencia de la UE mantiene bajo análisis el proyecto de compra de Air Europa por parte de IAG, que se ha abierto a ceder a sus rivales hasta un 40% de los vuelos operados por la propia Air Europa para sacar adelante la operación. En este contexto, Hidalgo viene a remarcar que la recuperación de la demanda, y una gestión centrada en la eficiencia, están siendo suficientes para sacar a su empresa de la crisis sin el soporte de IAG.

Air Europa, que cuenta con financiación de la SEPI por 475 millones desde noviembre de 2020, cambiará de manos antes de final de año, de salir adelante el proyecto de IAG. Lo haría estabilizada, pero con la gestión aún intervenida por la SEPI. Por ello, el holding comprador trataría de devolver el crédito público cuanto antes con el fin de tomar las riendas del eterno rival con libertad de movimientos.

Pese al buen resultado cosechado en 2023, el contrato de financiación firmado con la SEPI veta el reparto de dividendo alguno, por lo que Air Europa está utilizando buena parte de la caja entrante para rebajar la deuda. En los últimos 16 meses, la aerolínea ha pasado de deber 927 millones a la SEPI, bancos y proveedores, a cargar con una deuda de 696 millones. El plan estratégico 2024-2026 incide en la búsqueda de una mayor eficiencia, la vigilancia del flujo de caja y el crecimiento, según el consejero delegado Jesús Nuño de la Rosa.



La compañía logra su mayor resultado neto en puertas de ir a manos de IAG

J. F. M.
MADRID

El notable ejercicio 2023 para el transporte aéreo ha catapultado los resultados de Air Europa hasta un beneficio neto sin igual hasta ahora, de 165 millones. La cifra vuela sobre los 470.000 euros obtenidos en 2022 y los 28,6 millones que marcó el resultado neto en 2019, antes de que la pandemia provocara la peor crisis sufrida por la aviación.

El ebitda, de 205 millones, también es el mayor registrado por la compañía, un 197% superior al presentado un año atrás (69 millones). La firma de Globalia, en proceso de compra por IAG, declara unos ingresos de 2.756 millones, un 18,3% más, con lo que da por estabilizada su situación operativa y financiera tras el golpe propinado por la covid-19.

La normalidad ha sido reconquistada en puertas de una integración con Iberia que sería histórica para el sector aéreo español. La cuenta de resultados actual brilla en comparación con la de 2019, cuando la facturación era de 2.338 millones, y el ebitda, de 108 millones, estaba un 90% por debajo del obtenido ahora. Son determinantes la fuerte demanda de vuelos y la mayor eficiencia operativa de la aerolínea, con decisiones como la de unificar la flota en torno a los modelos Boeing 787 Dreamliner, para operaciones de largo radio, y del Boeing 737 para el medio y corto radio. Air Europa operaba anteriormente con cinco modelos de distintos fabricantes, bajando a dos desde julio del año pasado.

Con estos números y su capacidad de generar caja, la empresa está en vías de devolver la deuda contraída para soportar la crisis. Air Europa, tal y como avanzó CincoDías, se dispone a amortizar entre este mes de mayo y el de agosto el crédito de 141 millones levantado el 18 de mayo de 2020 con aval del ICO. De esa deuda restaba un saldo vivo de 111 millones, por el que paga un 8% de interés. La compañía seguirá cargando con el crédito participativo (240 millones) y el ordinario (235 millones) firmados en noviembre de 2020 con el Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas, gestionado por la SEPI. Por estos préstamos paga un interés de euríbor más el 5%, en el primer caso (el diferencial subirá al 7% en 2025), y del 1,89% fijo por el segundo. Estas deudas con el Estado vencen en noviembre de 2026.

El tráfico de viajeros subió hasta los 11,7 millones el año pasado, con un alza del 17%, lo que deja un factor medio de ocupación del 82,3% (2,3 puntos porcentuales más). La capacidad ofertada en 2023 superó los 14,2 millones de asientos, un 13,7% sobre la disponible en 2022.

El mayor nivel de actividad ha movido a un refuerzo de la plantilla en un 11%, hasta alcanzarse los 4.400 empleados (2.800 pilotos y TCP).

La dirección, liderada por Jesús Nuño de la Rosa y Richard Clarck, trasladó ayer un mensaje de agradecimiento por el compromiso de la plantilla durante los momentos más duros. Lo que viene en los próximos meses es una ampliación de la flota, con cuatro nuevos B787 Dreamliners; la llegada de las primeras unidades del B737 MAX de pasillo único, con una primera entrega en noviembre; la puesta en velocidad de crucero del nuevo hangar de mantenimiento en el aeropuerto de Madrid-Barajas (22.400 metros cuadrados y 120 trabajadores), e incidir en la optimización de las operaciones. "En los últimos años, hemos unificado la flota en torno a los modelos más avanzados de Boeing, lo que nos ha permitido optimizar la operativa para equilibrar rentabilidad, eficiencia y calidad de servicio", afirmó el director general, Richard Clark.

La mexicana Be Grand lanzará en septiembre tres promociones de lujo en Madrid



Recreación de una vivienda en la promoción de Santa Engracia, en Madrid, de Be Grand, en una imagen cedida por la empresa.

La promotora de la familia Carrancedo prevé invertir 230 millones en siete proyectos

Iniciará la venta en los barrios de El Viso, Jerónimos y Las Letras

ALFONSO SIMÓN
MADRID

La inmobiliaria mexicana de la familia Carrancedo continúa con su apuesta por España. La empresa, llamada Be Grand, se ha centrado en construir vivienda de lujo en Madrid y va a lanzar comercialmente en septiembre tres nuevas promociones, que se sitúan en algunas de las zonas más caras de Madrid: los barrios de El Viso, Jerónimos y Las Letras. Posteriormente, pondrá en el mercado otro nuevo edificio en el barrio de Almagro.

Estos proyectos se suman a sus actuales de la calle de Santa Engracia, del barrio de Salamanca (calle Padilla) y de El Limonar en Málaga. "La inversión total de los proyectos son 230 millones, que incluyen capital y financiación de los siete proyectos", dice Nicolás Carrancedo, consejero delegado de Be Grand.

Esta familia ha sido una de las que, procedentes de México, han invertido en España buscando nuevas oportunidades y aprovechando el tirón residencial en España en los últimos años.

Todos los proyectos que lanzará en las próximas semanas se enmarcan dentro del segmento prémium y Carrancedo aún no quiere desvelar la ubicación exacta de los edificios en alguno de los casos. "Lo más caro será Jerónimos", apunta, ya que cada vivienda puede salir a la venta a un promedio de alrededor de 16.000 euros por metro cuadrado. En este caso, será rehabilitación de un edificio de 12 apartamentos en la calle de Antonio Maura, muy cerca del parque del Retiro.

Igualmente cara será la de El Viso, zona de chalés en Chamartín, junto a María de Molina. Allí levantarán cinco viviendas de más de 200 m² a un precio que puede rondar los 15.000 euros por metro cuadrado. En el céntrico barrio de Las Letras y en Almagro, en el distrito de Chamberí, no revela de momento la ubicación exacta.

Fuera de Madrid, Be Grand apostó por la capital malagueña con una obra que combina promoción nueva y rehabilitación en la zona conocida como El Limonar. "Quisimos probar un mercado nuevo y no estar tan centrados en Madrid. Y Málaga se ve con mucho crecimiento", afirma. Allí, levanta 18 viviendas de lujos distribuidas en cinco edificios, donde se combina con la reforma de edificaciones históricas.

El responsable de esta inmobiliaria azteca asegura que buscarán más inversiones en España. "Vemos constantemente oportunidades", asevera. Además, asegura que podrían entrar en otros segmentos, como la construcción hotelera, una actividad que ve muy interesante en el país y que ya han realizado previamente en México.

Negocio inicial

En su país, esta promotora cuenta con más de 20 años de experiencia. La familia Carrancedo hizo fortuna con concesionarios de vehículos antes de entrar en el negocio inmobiliario. En Ciudad de México, ha levantado edificios de viviendas en barrios como Las Lomas o Nuevo Polanco, grandes torres de oficinas en el distrito financiero de la capital y cuatro centros comerciales. En el caso de ese negocio terciario, Be Grand busca el negocio patrimonialista, es decir, que mantiene la propiedad para alquilar los inmuebles.

"Buscamos un lugar para aprovechar nuestra gran base de datos para vender a nuestros clientes. En España, hay mucho mexicano y latinoamericano comprando vivienda", explica Carrancedo sobre por qué decidieron desembarcar en España y, concretamente, en su capital: "La ciudad vive un auge inmobiliario de inversión extranjera, en un fenómeno similar a lo que vivimos en Miami. Madrid empieza a tener esa dinámica donde empieza a llegar mucho capital latinoamericano", agrega.

La empresa aprovechó su base de datos de clientes en México para vender en Madrid. De hecho, casi todas las viviendas que han vendido hasta ahora es a cliente latinoamericano, principalmente mexicano. Solo en el caso de El Limonar en Málaga se han centrado en un nicho que para la empresa es nuevo, el del comprador europeo. Aunque también tienen compradores españoles. En el edificio del barrio de Salamanca, en la calle Padilla, la vivienda más cara, un ático de 3,8 millones, lo ha adquirido un cliente nacional.

Aprovecha su base de clientes en México para vender en la capital española

Valora entrar en España en otros segmentos, como la construcción hotelera

Sobre el tipo de construcción, explica que disponen de equipamiento como gimnasios, zonas comunes o lobbies amplios. "Tenemos estándares de calidad similares en todas las promociones. Nuestros clientes de México no nos piden siquiera las memorias de calidades".

Be Grand es una de las iniciativas residenciales que han llegado desde el otro lado del Atlántico, como Carlos Slim con Realia y Metrovacesa; el empresario azteca Rodrigo Lebois con Terralpa; la familia venezolana Capriles con varias compañías como Gran Roque, o María Asunción Aramburuzabala, heredera de la cervecera Grupo Modelo, a través de su inmobiliaria Abilia.

Escribano entrará en el consejo de administración de Indra

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Indra afronta cambios en su consejo de administración. En un hecho relevante remitido a la CNMV, informó ayer de que su accionista Advanced Engineering and Manufacturing (Escribano) ha notificado su voluntad de ejercer el derecho de representación proporcional y nombrar un consejero dominical en Indra en el caso de que se produjera una vacante, habida cuenta de su participación en el capital social del 8%. El grupo propuso el nombramiento de Javier Escribano Ruiz. Escribano es el segundo accionista de Indra tras la SEPI, con un 28%.

La petición llega tras la dimisión de la consejera independiente Elena García Armada. Indra indicó que, ante la convocatoria de la próxima junta de accionistas, García Armada había comunicado al consejo su voluntad de cesar como consejera y miembro de la comisión de sostenibilidad de la sociedad, para facilitar la reorganización del consejo. Tras la petición, el consejo de administración acordó, por unanimidad, aceptar la renuncia, con efectos el 27 de junio, fecha prevista para su junta de accionistas, y proponer en la misma el nombramiento de Javier Escribano como dominical. Indra precisó que la composición del consejo que resultaría tras la junta tiene un carácter transitorio, dado que deberá ir adaptándose según avance en la implementación del plan estratégico.

Donte aumenta sus ingresos un 7% y planea nuevas adquisiciones

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Donte Group, matriz de Vitaldent, y una de las principales compañías nacionales del negocio bucodental, se ha examinado de sus cuentas del pasado año, y prepara nuevos planes de crecimiento. La empresa registró en 2023 unos ingresos de 361,9 millones de euros, un 6,9% más que en el ejercicio anterior, según señala su consejero delegado, Javier Martín, quien añadió que este avance supone más del doble de la velocidad de crecimiento del mercado.

En una entrevista con **CincoDías**, el directivo señaló que este crecimiento se sustenta no solo por el crecimiento orgánico de sus clínicas día a día, sino también por la incorporación de un total de 16 clínicas por parte de Donte Group, bajo todas sus marcas, Moonz, Vitaldent, Smysecret y MAEX, durante el pasado año y por el plan de expansión que ha desarrollado la compañía. En la actualidad, el grupo cuenta con una red de 409 clínicas en todo el territorio nacional, con un aumento del 20% de su oferta asistencial desde 2021. El directivo señaló que 2023 fue un ejercicio de prudencia, marcado por su accionista, el fondo Advent International, ante las incertidumbres macroeconómicas que se planteaban al inicio del ejercicio. El objetivo principal pasaba por proteger el flujo de caja operativo.

La empresa de Trump vale 6.600 millones con ingresos ridículos

Trump Media & Technology Group pierde 328 millones de dólares en el primer trimestre del año tras facturar solo 770.000 dólares

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON



Donald Trump, el pasado lunes, tras una sesión de su juicio penal en el Tribunal Supremo del estado de Nueva York. AP

El valor de la empresa de Donald Trump es un delirio económico en toda regla. Trump Media & Technology Group (TMTG), que gestiona la red Truth Social y en la que el expresidente es el accionista mayoritario, comunicó este lunes sus resultados del primer trimestre. La compañía logró una facturación por todos los conceptos de 770.500 dólares entre enero y marzo, una cifra ridícula para una empresa que vale 6.600 millones de dólares. Además, TMTG ha cerrado el trimestre con pérdidas de 328 millones de dólares. No hay nada igual en toda la Bolsa.

A tenor de los números, TMTG ni siquiera puede vender de forma convincente la tesis de que es una empresa en crecimiento en sus fases iniciales. Los ingresos han caído un 31% en un año. La empresa da en su informe trimestral una explicación algo obtusa al respecto: "Una parte significativa de la disminución se atribuyó a un cambio en la participación en los ingresos con uno de nuestros socios publicitarios, en relación con un acuerdo destinado a mejorar la posición financiera a corto plazo de la compañía antes de la fusión. Además, los ingresos han variado a medida que probábamos selectivamente una iniciativa publicitaria incipiente en la plataforma Truth Social de la empresa".

Al tiempo, en el comunicado con el que anunció sus resultados, TMTG dice que "sigue centrándose en productos a largo plazo, más que en los ingresos trimestrales". "Al añadir funciones a Truth Social, lanzar la transmisión de televisión en directo y desarrollar su ecosistema, la empresa pretende desarrollar primero una serie de productos de primera clase que puedan aprovecharse para aumentar los ingresos y generar valor a largo plazo", añade.

La raquítica facturación viene acompañada de unas pérdidas multimillonarias de 328 millones de dólares. Aparte de los números rojos operativos, la compañía achaca el resultado negativo a gastos no monetarios derivados de la conversión de pagarés, la eliminación de pasivos anteriores y la retribución en acciones.

La empresa está obligada a publicar sus cuentas, pero evita dar cifras clave para medir su evolución como las altas, los ingresos medios por usuario, las impresiones publicitarias y los precios, o las cuentas de usuarios activos. "Atenerse a los indicadores clave de rendimiento tradicionales", argumenta, "podría desviar su atención de la evaluación estratégica con respecto al progreso y el crecimiento de su negocio". Dice que centrarse en esos indicadores podría no alinearse con los intereses de sus accionistas y que "podría llevar a la toma de decisiones a corto plazo a expensas de la innovación y la creación de valor a largo plazo".

TMTG asegura que tiene efectivo "suficiente" para financiar el negocio "en el futuro previsible". La empresa cerró el trimestre con una liquidez de 274 millones de dólares gracias a la fusión con la sociedad que le sirvió para dar el salto a la Bolsa.

ACS se lleva una obra de 410 millones en el transporte público texano

J. F. MAGARIÑO
MADRID

Una de las filiales de ACS en EE UU, la constructora Flatiron, se ha adjudicado en la ciudad de San Antonio (Texas) la ejecución de la Línea Verde de autobús, de 19 kilómetros de longitud. El montante del contrato asciende a 446 millones de dólares (410 millones de euros) y el socio en el consorcio ganador es el local Herzog.

La futura Línea Verde, corredor dedicado en exclusiva para el servicio de autobús urbano e incluido en el programa Keep San Antonio Moving, cruzará la ciudad de norte a sur, y contará con 26 paradas.

El cliente es la Autoridad de Tránsito Metropolitano VIA de San Antonio, con la que se ha firmado un acuerdo de gestión de riesgos durante la fase de construcción. Los trabajos de ejecución deberían dar comienzo a principios de 2025.

Capchase capta 105 millones de Deutsche Bank para su expansión

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Capchase, la *fintech* hispanoestadounidense que se dedica a financiar a otras startups con modelo SaaS (software como servicio), ha conseguido cerrar una línea de financiación de 105 millones de euros con Deutsche Bank. Estos recursos se suman a los más de 1.000 millones de dólares (unos 920 millones de euros) en financiación combinada de deuda y capital que la plataforma ha recibido desde su fundación en 2020. La operación llega en un "momento crucial", pues, según Capchase, la actividad de financiación mediante capital no dilutivo para startups europeas ha subido casi un 50% en 2023 frente a 2022, a pesar de que la financiación de capital riesgo en la región cayó más del 45% en ese mismo período. El nuevo respaldo financiero le permitirá ampliar su apoyo a firmas SaaS del Reino Unido y Europa.

BUEN GOBIERNO

Una educación financiera al alcance de toda la sociedad

CaixaBank y Funcas renuevan la colaboración que mantienen desde hace seis años ▶ Ambas desarrollan acciones que refuerzan su labor social, adaptadas a las necesidades de la población

RAFAEL DURÁN
MADRID

Controlar los gastos mensuales, planificar el ahorro, elaborar un presupuesto, sopesar oportunidades de inversión o elegir una hipoteca o un préstamo resulta más sencillo si se posee una buena base de conocimientos financieros, una asignatura pendiente todavía en España. Los resultados del último *Eurobarómetro* de la Unión Europea (julio de 2023) muestran un bajo nivel de educación económica y financiera en España, que se sitúa en el puesto 24 de 27 en conocimientos financieros. El informe revela que solo un 19% de la población encuestada en España muestra un elevado nivel de conocimientos, frente al 26% en el conjunto de la UE, mientras el 27% tiene un nivel bajo, cuando la media de la UE se sitúa en el 24%.

Los datos del *Eurobarómetro* ponen de manifiesto lo mucho que queda por hacer en materia de alfabetización financiera, a pesar de los indudables avances de los últimos años, fruto de iniciativas tanto públicas como privadas. Una de estas iniciativas, en el ámbito privado, es el Programa Funcas de Estímulo de la Educación Financiera, que cuenta con la participación las entidades adheridas a CECA, entre ellas CaixaBank, que acaba de firmar la ampliación, por un año más, de la colaboración que ambas entidades mantienen desde hace ya seis años. El programa va dirigido a financiar proyectos que ayuden a mejorar el nivel y la calidad de la educación financiera de los españoles.

José Ignacio Goirigolzarri, presidente de CaixaBank, remarcó, durante el acto de la firma, que "un mayor nivel de educación y cultura financiera no son solo fundamentales para alcanzar una mayor estabilidad y seguridad financiera individual, sino que contribuyen de manera decisiva al desarrollo y la prosperidad de la sociedad en su conjunto, mejorando las oportunidades para todos y ayudando a crear una sociedad con mayor cohesión social", remarcó.

El director general de la Fundación de los Bancos y Cajas de CECA (Funcas), Carlos Ocaña, señaló que el programa "ha dado un impulso muy considerable a la formación de amplios colectivos en materias tan cruciales como el uso de medios digitales o la ciberseguridad. También ha contribuido a la mejor toma de decisiones cotidianas relacionadas con el ahorro y la gestión de las finanzas personales".



José Ignacio Goirigolzarri, presidente de CaixaBank, y Carlos Ocaña, director general de Funcas. CEDIDA POR CAIXABANK

15.000 mayores se han beneficiado de las iniciativas enfocadas al colectivo sénior

En 2023 más de 60.000 personas asistieron a las actividades de CaixaBank

Transformación

En el marco del Programa Funcas de Estímulo de la Educación Financiera las entidades están desarrollando acciones que refuerzan su labor social y se adaptan a las necesidades de la población, cuyos hábitos y relación con las finanzas se han transformado de forma radical en los últimos años. El creciente uso de los servicios financieros telemáticos, la necesidad de potenciar la inclusión financiera facilitando el acceso a las personas en situación vulnerable a estos canales, la protección en materia de ciberseguridad o la seguridad en la inversión son algunas de las tendencias que exigen mejorar los conocimientos financieros.

En este sentido, Goirigolzarri destacó que, "en un mundo crecientemente digitalizado, más abierto, con más información, pero también con mayores amenazas, la educación financiera adquiere un papel aún más relevante como instrumento de protección y apoyo a los consumidores, siendo especialmente clave en los colectivos más vulnerables".

Al mismo tiempo, se promueve la estabilidad del sistema financiero con el aumento de resiliencia de las familias y mejor comprensión de los riesgos, entre otros beneficios.

Como muestra de este compromiso, CaixaBank ha impulsado iniciativas como Mucho por Hacer, desarrollado entre 2020 y 2023 y dirigido a un público generalista, que está centrado en historias vitales de personas reconocidas y conceptos financieros vinculados a ellos; Tips Financieros para Jóvenes, de Imagin, centrado en vídeos cortos dirigidos a público joven a través de la *app* de Imagin y redes sociales; el programa de formación Aula, sobre economía y finanzas, dirigido a accionistas de CaixaBank; el CaixaBankLab, cuyo curso presencial intensivo de Gestión en Restauración ha ayudado a más de 450 restauradores de la mano de elBulliFoundation; las charlas divulgativas sobre ahorro, protección y planificación financiera en distintas situaciones vitales CaixaBank Talks; así como la investigación, análisis económico y divulgación ofrecido por CaixaBank Research, que ha publicado 1.241 artículos, ha impartido 205 conferencias y ha realizado 11 pódcast.

Un papel destacado en el impulso de la cultura financiera en la sociedad española ha sido el fuerte compromiso con el colectivo sénior para mejorar su conocimiento financiero y promover su autonomía en la toma de decisiones para mejorar su bienestar, del que se han beneficiado más de 15.000 personas.

Al mismo tiempo, desde el programa de Voluntariado CaixaBank se han impartido más de 2.200 actividades relacionadas con educación financiera.

Durante 2023, más de 60.000 personas asistieron a conferencias, cursos y talleres organizados por CaixaBank, y sus contenidos digitales superaron los 27 millones de visualizaciones.

Balance Positivo

▶ Programa digital. **Dentro del nuevo ciclo de colaboración abierto con Funcas, CaixaBank lanza el programa digital de cultura financiera Balance Positivo, con el propósito de ayudar a resolver preocupaciones habituales en la gestión de la economía doméstica y las finanzas personales, como los costes derivados de las vacaciones o la gestión de la vuelta al cole, entre otros.**

▶ *Influencers.* **El objetivo de este programa es reforzar el compromiso de CaixaBank con el impulso de la cultura financiera al alcance de toda la sociedad. Para ello, se han desarrollado seis capítulos bimensuales en dos vídeos de un minuto en los que se resolverán dudas sobre cultura financiera de la mano de *influencers* de *lifestyle* y una experta en cultura financiera como la escritora y divulgadora Natalia de Santiago. Los *influencers* que han participado en esta innovadora campaña son: Amelia Platón (@ameliciousmchef9), Ingrid Pino (@ingridpino95), Cristian Delgado (@cristiandelgadofdez), Paula Vilaboy (@blondiemuser), Marina Comes (@marinacomes) y Raquel Azuaga (@doble_twins).**

▶ Claves. **Con ellos se podrán conocer, por ejemplo, las claves para que ahorrar sea un poco más fácil y mejorar el bienestar financiero y la economía familiar; cómo mantener la economía doméstica en época de comprar y rebajas; qué debe tenerse en cuenta antes de invertir y cómo saber cuál es nuestro perfil de riesgo, o como hacer un presupuesto.**

Mercados / Inversión

La banca lidera las ganancias en Europa con el tirón de resultados y operaciones corporativas

Sube un 20,4% y retorna a niveles de 2015, antes de la era de tipos cero ▶ Santander pisa los talones a BNP Paribas por hacerse con el cetro de banco más valioso de la zona euro

GEMA ESCRIBANO
MADRID

La banca vive un momento dulce en Bolsa. Con una subida del 20,43% en lo que va de 2024, lidera las ganancias en Europa. Ha sido el sector más beneficiado por la subida acelerada de los tipos de interés, gracias a la mejora del margen de intereses, y sobre estas bases ha logrado dejar atrás los mínimos de la pandemia. Desde los mínimos de 2020, la banca repunta un 156,62% y retorna a máximos de agosto de 2015, antes de que la era de tipos cero se abriera paso en el Viejo Continente.

A la cabeza del sector bancario se sitúa Sabadell, que en lo que va de año se anota un 70,49%. Los ascensos de las entidades españolas son generalizados. Santander sube un 28,11% y mantiene un pulso con la francesa BNP Paribas por convertirse en el mayor banco de la zona euro, hito que logró ayer en niveles intradía. Unicaja se anota un 49,78%; CaixaBank, un 35,59%; Bankinter, un 35,65% y BBVA, un 21,4%.

Los buenos resultados y las noticias referentes a la consolidación bancaria a raíz de la opa hostil que ha lanzado BBVA sobre Sabadell han ayudado al sector a prolongar las ganancias. Según la encuesta de gestores de Bank of America, el 56% de los participantes consideran atractivos los bancos de la región y el 12% está sobreponderado, algo que es interpretado por muchos como una señal de que aún sigue habiendo margen para las revalorizaciones. "El sector merece una revalorización. Los bancos están demostrando poco a poco que las ganancias en rentabilidad llegaron para quedarse", afirman los analistas de KBW.

Después de los resultados récord registrados en 2023, las entidades han seguido sorprendiendo al mercado en el arranque de año.

La banca, a la cabeza de los sectores en Europa



Fuente: Bloomberg



La banca europea en el año En %

CON MEJOR DESEMPEÑO	
Sabadell	70,49
M. dei Paschi Siena	63,53
BPER Banca	60,71
UniCredit	48,59
Commerzbank	45,40
NatWest Group	43,62

CON PEOR DESEMPEÑO	
BCV	-13,27
DNB Bank	-7,08
Raiffeisen Bank Int.	-6,48
Handelsbanken	-5,29
Nordea Bank	0,93
Bank Pekao	2,66

C. CORTINAS / CINCO DÍAS

Según datos de Bloomberg Intelligence, el 71% de las entidades europeas superaron las previsiones de ingresos por intereses del consenso. Por encima de todos sobresalieron los bancos españoles, italianos y británicos. Alfredo Alonso, analista de Deutsche Bank, considera que los bancos españoles siguen demostrando que están mejor preparados que la mayoría para mantener unos sólidos niveles de rentabilidad, siendo probablemente más resistentes a los recortes de tipos. "En un nuevo escenario de múltiplos más ajustados, seguimos creyendo que hay margen para una nueva revalorización, ya que el buen momento debería continuar. Las acciones no están excesivamente caras, teniendo en cuenta los beneficios esperados hasta ahora", remarca.

Junto a los buenos resultados, los programas de recompras de acciones han sido uno de los vientos de cola que han ayudado a prolongar el rally. Las recompras de acciones por parte de los bancos europeos aumentaron un 25% el año pasado, hasta los 43.000 millones. Aunque en lo que va de año se han moderado a los 30.000 millones, los analistas esperan que se revise al alza a medida que los bancos van cumpliendo sus objetivos. Los expertos consideran que el hecho de que las entidades devuelvan el exceso de capital a sus accionistas es una muestra del grado de solidez. UnCredit cuenta con los programas más ambiciosos y aspira destinar casi 6.000 millones en 2024, seguido de cerca por HSBC con 4.600 millones.

En el mercado español BBVA y Santander disponen de las políticas de retribución al accionista más atractivas al combinar la entrega de dinero en efectivo con recompras. Con cargo a las cuentas de 2023 la entidad que preside Carlos Torres ha abonado 0,55 euros por acción, un 28% más que un año antes, y anunció un programa de recompra de títulos de 781 millones, el cuarto en menos de tres años. Por su parte, el banco que preside Ana Botín reparte 0,176 euros por acción con cargo a las cuentas del año pasado, un 49,15% más, y un programa de recompras de 1.460 millones.

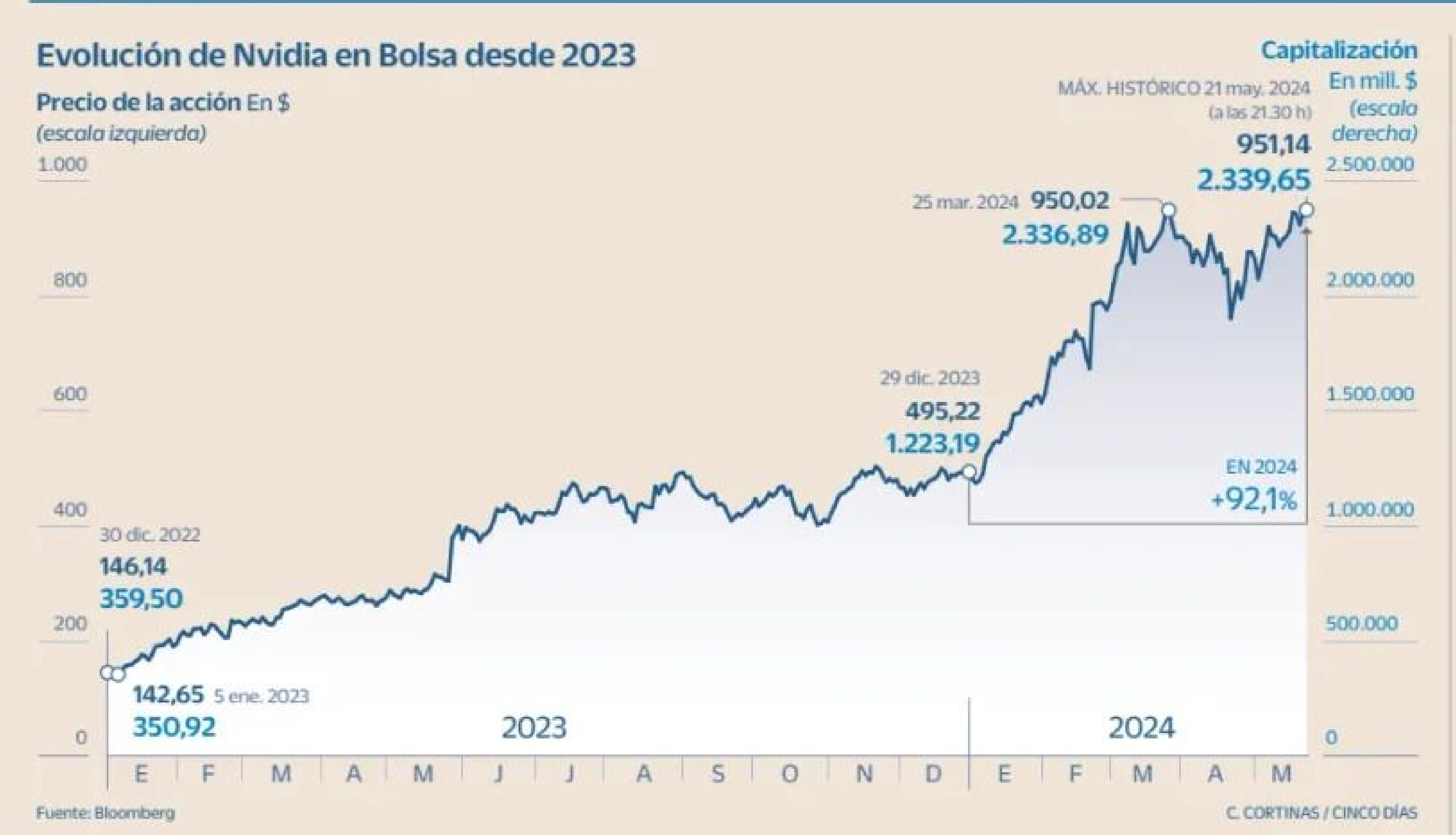
El último ingrediente que ha dado alas a la remontada en Bolsa han sido los movimientos corporativos. A la opa hostil de BBVA y Sabadell después de que fracasara el acercamiento amistoso se suman las declaraciones de Emmanuel Macron. El presidente galo mostró su apoyo a las fusiones entre los principales bancos europeos para fortalecer la integración financiera de la UE al tiempo que se mostró abierto a que Société Générale sea un posible objetivo. BNP Paribas, el mayor banco de la zona euro, capitaliza 77.279 millones, a gran distancia de los 561.640 millones de dólares (unos 517.015,6 millones de euros) de JP Morgan. Esto pone de relieve la necesidad de aumentar la escala de los bancos europeos para que puedan competir en igualdad de condiciones.

Aunque en los últimos meses las operaciones nacionales del sector bancario acaparan los titulares, los expertos descartan que a corto plazo se produzca un retorno de las operaciones a gran escala. Con la vista puesta en el recorte de tipos, los analistas consideran que la estrategia para mantener el elevado nivel de ingresos pasa por aumentar el tamaño aprovechando el exceso de capital que acumulan las entidades. Mientras BNP y UniCredit son dos de las entidades que se sitúan a la vanguardia de la consolidación en el sector, Société Générale, Commerzbank y ABN Amro encabezan la lista de nombres como posibles objetos de fusiones y adquisiciones en la última década.

Los analistas de Bloomberg Intelligence señalan que consolidar la posición de campeón de la banca europea mediante adquisiciones en mercados vecinos tendría prioridad sobre la recompra de acciones. No obstante, la falta de un código normativo único para los servicios financieros en la Unión Europea complica que las operaciones transfronterizas se hagan realidad.

El Ibex pulsa el botón de pausa

Los inversores no están dispuestos a jugársela. Después del rally que acumulan las Bolsas, los expertos creen que apostar por una pausa no es algo descabellado. Eso es lo que está haciendo la renta variable en las últimas jornadas. A la espera de conocer las cuentas de Nvidia, que en las últimas campañas de resultados han venido actuando como un catalizador, la actividad en los mercados se reduce. Esto se traduce en movimientos estrechos para la renta variable. El Ibex 35, que la semana pasada repuntó un 2%, encadena dos sesiones consecutivas en las que apenas ha experimentado oscilaciones. Después de subir un 0,1% el lunes, ayer concluyó la sesión en tablas (-0,04%), por lo que mantuvo a flote la barrera de los 11.300 puntos.



Wall Street contiene el aliento ante las cuentas de Nvidia: "Ha quitado el sueño a los bajistas"

Los resultados de la compañía pueden arrastrar o impulsar al sector tecnológico

Los bajistas acumulan en mayo pérdidas de 1.720 millones de dólares

MONIQUE Z. VIGNEAULT
MADRID

Los inversores en Wall Street vuelven a tener al gigante tecnológico Nvidia –el fabricante estrella de microchips– en su punto de mira a la espera de los resultados del primer trimestre fiscal de 2024, que se publican hoy. Y las expectativas están por las nubes.

No faltan razones para tenerle envidia a Nvidia, que en pocos trimestres se ha convertido en la tercera empresa más valiosa de Estados Unidos, con una capitalización bursátil de 2,3 billones de dólares (2,14 billones de euros), el 5% del índice S&P 500.

Todo, gracias a los sofisticados procesadores desarrollados por la compañía, particularmente eficaces para la carga de trabajo que demandan los sistemas de inteligencia artificial (IA) que están desarrollando las grandes empresas tecnológicas. Todas quieren tener el mejor hardware para tomar ventaja en la frenética carrera por la inteligencia artificial (IA) generativa. Así, la firma deslumbró al mercado con sus últimos resultados el pasado febrero. Rompió las mejores previsiones al aumentar en un 265% sus ingresos trimestrales, hasta los 22.103 millones de dólares, y disparar su beneficio un estratosférico un 769%, hasta 12.285 millones de dólares.

Además, elevó hasta 24.000 millones la previsión de ingresos para el trimestre que ahora va a reportar, acelerando su febril carrera alcista: ha multiplicado su precio por 6,5 veces desde principios de 2023 y casi lo duplica en 2024.

"Estamos ante algo más que un evento financiero; nos enfrentamos a un gran termómetro para medir el pulso de la revolución de la inteligencia artificial y su impacto en los mercados globales", reflexiona Javier Molina, analista sénior de mercados de eToro. "Se esperan resultados que justifiquen los altos gastos de capital en IA de muchas cotizadas. Nvidia reflejará si efectivamente la realidad coincide con las expectativas", subraya.

La firma presidida por Jensen Huang ha logrado convertir sus resultados en el evento más anticipado en Wall Street; el mercado espera que las cuentas definan el trayecto de las grandes tecnológicas y los fabricantes de microchips en Bolsa, convirtiendo a Nvidia en el barómetro del clima de Silicon Valley. Aunque el crecimiento en Bolsa de Nvidia flaqueó tras marcar máximos en marzo, el respaldo de los estrategas no ha cedido, y la empresa ha logrado recuperar los récords.

Si Nvidia contaba con el apoyo de casi el 91% del mercado tras presentar resultados en febrero, hoy el 89% de los analistas aconseja comprar. De cara a las cuentas del primer trimestre, estos anticipan una subida del 242% en ingresos, hasta los 24.600 millones de dólares, y un beneficio neto de 12.830 millones de dólares, más de seis veces el resultado del año pasado.

Analistas alcistas

Ross Seymore, de Deutsche Bank European Research, anticipa que "continuará el liderazgo de la IA" aunque ahora aconseja mantener la acción en lugar de comprar, con un precio objetivo de 850 dólares. "Esperamos que continúe con su tendencia de obtener beneficios multimillonarios gracias a una demanda de computación de IA que sigue siendo saludable".

UBS, por su parte, mantiene su calificación de compra y fija el precio objetivo en 1.150, mientras que la acción cotiza ahora por debajo de los 930 dólares. "Vemos otra subida saludable. Creemos que sigue habiendo suficiente preocupación como para que la acción pueda seguir subiendo si nuestra visión de los beneficios se confirma", dicen.

No obstante, la especulación en el mercado también va en aumento. Nvidia se ha convertido en el valor más corto de Wall Street: más de 25,8 millones de dólares en acciones de Nvidia fueron posiciones cortas este lunes, lo que representaba el 1,2% del capital flotante, según confirma S3 Partners.

Entre las voces bajistas está el gestor de fondos Michael Burry, el protagonista de *The Big Short*, que ha apostado en contra de los semiconductores desde 2023.

"El repunte de Nvidia ha quitado el sueño a los vendedores en corto, con pérdidas de 11.870 millones de dólares en lo que va de año, lo que supone un descenso del 55% anual", asegura Ihor Dusaniwsky, director general de S3 Partners, a **CincoDías** por correo desde Nueva York.

En mayo, los bajistas han acumulado ya pérdidas de 1.720 millones de dólares. Las cuentas de la empresa pueden devolver aire a estos inversores pesimistas y pinchar la euforia sobre la inteligencia artificial o, por el contrario, alimentar aún más la fiebre por sus acciones y por el sector tecnológico en general.

La CNMV vigilará que la opa de BBVA llegue a todos los accionistas

Buenaventura reclama más incentivos fiscales para la inversión minorista

NURIA SALOBRAL / EP
MADRID

BBVA tiene previsto enviar a la CNMV en los próximos días la solicitud para la aprobación de su opa hostil por Sabadell, y el regulador del mercado bursátil español se va a asegurar de que la oferta llegue a todos los accionistas de la entidad catalana. "Nosotros la vamos a tratar, lógicamente, como a las demás opas, para asegurarnos de que llegue a sus destinatarios, que son los accionistas de Sabadell, como, por otra parte, nos impone la normativa", señaló ayer Rodrigo Buenaventura, presidente de la CNMV.

En cuanto al calendario de plazos de la opa, Buenaventura, que recordó que entran en liza otros actores, como el BCE y el Gobierno central, señaló que el plazo medio suele rondar los 60 días, pero en este caso "seguramente va a ser muy superior", porque hay elementos externos (en referencia a los otros actores) al propio oferente y a la CNMV que son previos al pronunciamiento del supervisor bursátil, recoge Europa Press.

Buenaventura hizo estas declaraciones tras la presentación de la encuesta Bestinver-IESE sobre el ahorro y la inversión de los españoles. El jefe de la CNMV pidió de forma rotunda pasar de las palabras a los hechos en el impulso de la inversión minorista, para lo que presentó un decálogo de medidas que en su opinión deben tomarse a nivel estatal y europeo.

El camino requiere, en primer lugar, de incentivos fiscales a la inversión minorista en instrumentos financieros. "Un conjunto de países está planteándose la creación de cuentas de ahorro financiero personal incentivadas fiscalmente, que tan buen resultado han dado en países como Suecia. Pero a esto hay que darle estabilidad en el tiempo".

El presidente de la CNMV abogó también por un marco estable para la inversión en fondos y planes de pensiones, "que inviertan en activos a largo plazo, que es donde andamos más escasos", y por la potenciación de la educación financiera, a jóvenes y adultos, "dedicando muchos más recursos que ahora".

Además, propone "permanecer abiertos al capital internacional y ser ambiciosos como UE", en la idea de una apertura bidireccional, con libertad de los inversores no europeos para invertir y desinvertir en Europa y libertad de los ahorradores europeos para invertir y desinvertir fuera de Europa sus ahorros. Defiende igualmente avanzar en una regulación única y mejorar en la supervisión coordinada.

Las fusiones también son parte de la estrategia de impulso del mercado de capitales que propone. "Parafraseando a Celia Cruz, no hay "cama" en Europa para tantos mercados: 32 CSD, 15 CCP, más de 200 centros de ejecución. Se producirá tarde o temprano una consolidación de mercados, cámaras y depositarios, máxime cuando la inversión en tecnología que va a ser necesaria no va a estar financieramente al alcance de todos".


Rodrigo Buenaventura, presidente de la CNMV. P. MONGE

El gráfico de la semana / Alberto Espelosín

Los amigos de colegio de Puig

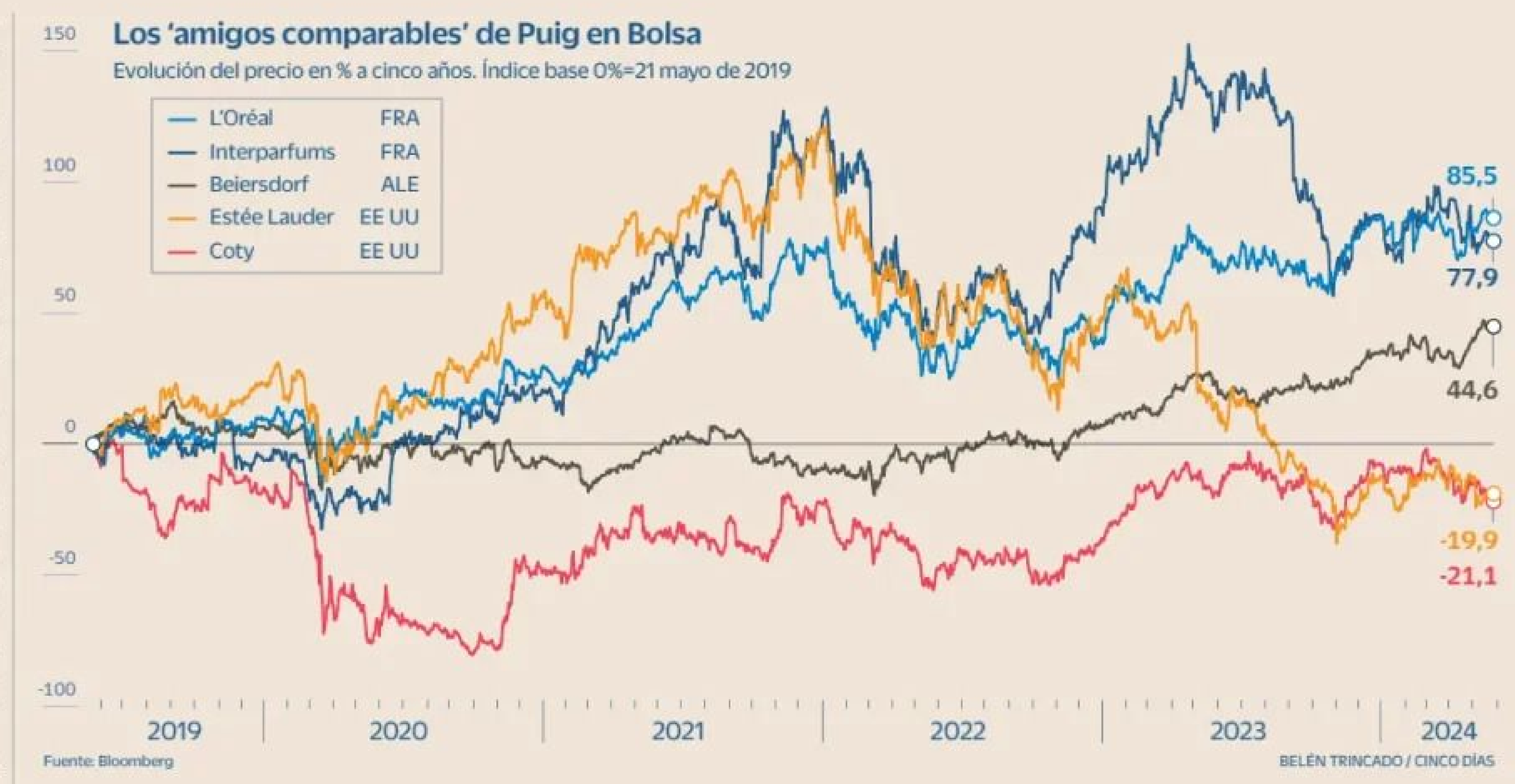
Es una ventaja si las compañías comparables son pocas y de las mejores de la clase

Una salida a Bolsa de una compañía española como Puig es siempre una gran noticia ya que no hay muchas compañías de este tamaño y calidad contrastada en años. Una salida a Bolsa es un poco como la puesta de largo, donde los bancos de inversión visten a la compañía con las mejores galas para poder colocarla en la parte alta de la demanda de precios.

Llegado el momento, se propone una banda de precios, donde el mercado podría estar dispuesto a comprar las acciones, y en esa valoración normalmente se suelen utilizar comparables que haya cotizados, con tal de que se parezca algo el negocio es más que suficiente e incluso se puede comparar no con compañías sino con conceptos de inversión globales. En este caso, la relación de causalidad sería fragancias, belleza, consumo, lujo, con lo que el abanico de comparables se va ampliando.

Es una ventaja si tus comparables son pocos y de los mejores de la clase, ya que ello directamente va a subir el nivel de múltiplos con el que el mercado te va a comparar. No es necesario que tu comparable haga lo mismo, lo importante es que en el colegio vaya a la misma clase más o menos, y ahí está la maravilla de encontrarte en la clase de L'Oréal, Estée Lauder y Beiersdorf, que son algunos de los mejores que hay en el mundo de belleza y cosmética.

Para que en la posible comparativa con los mejores de la clase no te digan que "tú no eres del todo como ellos", se suele acudir a comparativas de múltiplos con algunas otras compañías y, en el caso de Puig, lo normal era meter en la comparativa a Coty e Interparfums.



Y no crean que hay luego una fórmula mágica, se toma una media de todos estos "amigos comparables" en términos de múltiplos como EV/ebit (*enterprise value/ebit*) o ebitda (beneficio bruto de explotación), y a partir de ahí se establece el rango de precios de la colocación y quizás se hace también un modelo de descuento de flujos de caja donde la "G" de la fórmula de valor residual es la holgura que se deja el financiero para que salga un precio acomodaticio con las valoraciones que han salido de los comparables. Y a partir de ahí a fijar el precio y cotizar en Bolsa, que es donde estamos ahora y es donde empieza la tarea de mantener el nivel de exigencia donde el mercado te ha colocado.

Dependencia

Puig es una compañía a la que el mercado le va exigir que reduzca el nivel de dependencia de las cuatro principales marcas; se seguirá muy de cerca la evolución de Charlotte Tilbury; se pondrá énfasis en saber el impacto total de los pagos futuros que debe hacer a las compañías que se consolidan, y habrá que mantener unas ventas con crecimientos anuales del 7%-8,5% para que el mercado le siga poniendo los múltiplos con los que ha nacido bursátilmente, que se los merece por méritos propios y por pertenecer a la clase donde van los mejores.

Una maravilla poder tener compañías de este tipo cotizadas en España. Ahora, a enfrentarse al dilema de siempre, diferenciar entre valor y precio.

Alberto Espelosín es gestor de Renta 4 Alpha.

El neobróker Lightyear entra en España con carteras que rentan un 3,84% TAE

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

El sector de los intermediarios de activos financieros tiene un nuevo jugador. El neobróker Lightyear ha empezado a operar en España, ofreciendo el acceso a la inversión en 3.500 acciones y fondos cotizados (ETF, por sus siglas en inglés) y, en concreto, carteras de ahorro que ofrecen un retorno del 3,84% TAE.

Lightyear fue fundada en octubre de 2020 por Martin Sokk y Mihkel Aamer, dos exempleados de Wise, y cuenta con oficinas en Londres, Reino Unido y Tallin, en Estonia. Dispone de licencia para operar del supervisor financiero de Estonia, que le permite trabajar en toda la UE. La entidad está a punto de obtener la autorización del regulador británico.

La plataforma está apoyada por el empresario Richard Branson (Virgin) y por Lightspeed Venture Partners, uno de los líderes europeos en el apoyo a compañías de nueva creación.

Las carteras de ahorro gestionadas invierten el dinero del cliente en fondos del gigante de la inversión BlackRock, que a su vez compra deuda pública europea. El dinero tiene plena liquidez y no hay mínimos ni máximos de inversión. Si se invierte en la cartera de ahorro en dólares, el retorno ofrecido llega ahora al 5,39%.

Con esta iniciativa, Lightyear sigue la estela de otros neobrókeres como Trade Republic o Scalable Capital, que están tirando los precios en la intermediación de activos financieros. Esta nueva generación de plataformas de inversión ha conectado con un público joven muy habituado a utilizar su móvil para cualquier aspecto de la vida cotidiana, también para invertir. Para gigantes como BlackRock, este movimiento es una de las tendencias más claras del gestión de activos en Europa.

La plataforma cuenta con licencia para operar del supervisor de Estonia

Álvaro Quesada, responsable de desarrollo de negocio de la firma, explica que "el cliente puede invertir en estas carteras de fondos sin tener que pagar ninguna comisión, más allá de la que comisión de gestión de BlackRock". El directivo defiende que es una de las mejores formas de disfrutar de los altos tipos de interés que ofrece el Banco Central Europeo "y que los bancos se han negado a trasladar a sus clientes". En el caso de la compra de acciones cotizadas en euros, el cliente paga un euro por cada operación.

En noviembre de 2023, Lightyear se conectó con la Bolsa de Madrid para poder ofrecer a los clientes españoles acceso a las 35 compañías del Ibex, incluida Puig, que comenzó a cotizar hace tres semanas.

Ibex 35

	Cierre euros	Var. euros	Var. %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Capitalización millones de euros	Rent. divi-dendos	Var. % en un año	Var. % año	Máx. en un año	Mín. en un año	Código
Acciona	**123,5**	=	**=**	123,5	121,4	83.497	**6.774,80**	**3,65**	-23,26	-7,35	167,45	99,86	**ANA**
Acciona Energía	**21,44**	-0,3	**-1,38**	21,7	21,32	297.052	**7.059,13**	**3,27**	-28,60	-23,65	32,92	18,49	**ANE**
Acerinox	**10,21**	-0,18	**-1,73**	10,41	10,19	944.703	**2.545,71**	**3,04**	10,29	-4,18	10,81	8,67	**ACX**
ACS	**39,54**	0,06	**0,15**	39,56	39,16	270.772	**10.741,62**	**0,13**	33,96	-1,54	40,84	29,05	**ACS**
Aena	**178,9**	0,5	**0,28**	179,1	177,6	116.029	**26.835,00**	**4,28**	23,55	9,02	183,1	131,5	**AENA**
Amadeus	**66,04**	=	**=**	66,52	65,8	642.375	**29.750,97**	**0,67**	-0,68	1,79	70,22	52,56	**AMS**
ArcelorMittal	**24,07**	-0,12	**-0,50**	24,17	24	160.537	**20.527,13**	**1,69**	0,27	-6,21	26,94	19,92	**MTS**
Banco Sabadell	**1,898**	0,012	**0,61**	1,908	1,88	15.560.930	**10.322,82**	**1,58**	108,03	70,49	1,97	0,92	**SAB**
Banco Santander	**4,842**	-0,036	**-0,74**	4,86	4,797	23.531.531	**76.627,45**	**2,90**	59,12	28,11	4,93	3,01	**SAN**
Bankinter	**7,862**	0,06	**0,77**	7,918	7,764	2.245.881	**7.066,89**	**9,22**	61,26	35,65	7,92	5,24	**BKT**
BBVA	**9,986**	0,054	**0,54**	10,02	9,894	7.016.925	**58.297,67**	**5,51**	62,01	21,40	11,28	6,06	**BBVA**
CaixaBank	**5,052**	0,067	**1,34**	5,052	4,966	11.081.993	**37.247,02**	**4,56**	59,27	35,59	5,23	3,4	**CABK**
Cellnex Telecom	**34,5**	-0,48	**-1,37**	35,32	34,44	1.255.092	**24.373,40**	**0,17**	-8,28	-3,25	38,85	26,02	**CLNX**
Colonial	**6,16**	-0,03	**-0,48**	6,21	6,14	796.702	**3.324,03**	**4,06**	17,59	-5,95	6,71	4,81	**COL**
Enagás	**14,09**	-0,16	**-1,12**	14,25	14,07	1.011.196	**3.691,44**	**12,35**	-11,38	-7,70	18,55	12,92	**ENG**
Endesa	**18,26**	-0,08	**-0,44**	18,325	18,055	697.236	**19.332,81**	**11,42**	2,05	-1,08	21,51	15,85	**ELE**
Ferrovial	**36,52**	0,12	**0,33**	36,62	36,16	914.640	**27.049,94**	**1,17**	27,68	10,60	37,52	27,25	**FER**
Fluidra	**24,34**	0,18	**0,75**	24,42	24	291.310	**4.676,42**	**1,44**	51,09	29,12	24,42	15,32	**FDR**
Grifols	**9,888**	-0,036	**-0,36**	9,994	9,85	1.257.367	**6.038,32**	**-**	-13,82	-36,02	15,92	6,36	**GRF**
IAG	**2,035**	-0,032	**-1,55**	2,063	2,03	11.216.362	**9.992,04**	**-**	13,88	14,26	2,18	1,58	**IAG**
Iberdrola	**12,31**	0,025	**0,20**	12,33	12,195	4.815.360	**79.070,81**	**3,73**	10,55	3,75	12,43	9,88	**IBE**
Inditex	**43,31**	-0,12	**-0,28**	43,81	43,29	1.089.552	**134.982,20**	**2,77**	43,38	9,84	47,02	30,44	**ITX**
Indra Sistemas	**20,5**	-0,08	**-0,39**	20,8	20,38	419.180	**3.621,42**	**1,22**	76,35	46,43	20,8	11,08	**IDR**
Logista	**26,56**	-0,28	**-1,04**	26,94	26,46	121.049	**3.525,84**	**6,97**	21,80	8,50	27,72	22,3	**LOG**
Mapfre	**2,36**	0,004	**0,17**	2,368	2,332	5.402.476	**7.267,75**	**6,17**	32,44	21,46	2,39	1,76	**MAP**
Meliá Hotels	**7,83**	-0,08	**-1,01**	7,95	7,82	425.477	**1.725,73**	**-**	36,14	31,38	7,95	5,07	**MEL**
Merlin Prop.	**10,55**	-0,17	**-1,59**	10,69	10,42	1.347.031	**4.956,08**	**4,19**	46,85	7,08	11,24	7,46	**MRL**
Naturgy	**25,02**	0,04	**0,16**	25,08	24,72	355.347	**24.259,74**	**4,00**	-0,92	-7,33	28,44	19,51	**NTGY**
Redeia	**16,64**	-0,03	**-0,18**	16,69	16,51	681.601	**9.003,57**	**6,01**	10,69	11,60	16,87	14,36	**RED**
Repsol	**14,88**	-0,08	**-0,53**	14,99	14,73	3.835.928	**18.114,85**	**6,05**	18,36	10,63	16,22	12,48	**REP**
Rovi	**88,2**	0,4	**0,46**	88,7	86,8	46.561	**4.764,23**	**1,47**	111,47	46,51	88,7	37,96	**ROVI**
Sacyr	**3,682**	0,014	**0,38**	3,712	3,644	1.357.999	**2.561,26**	**-**	28,01	17,79	3,77	2,6	**SCYR**
Solaria	**10,8**	-0,2	**-1,82**	10,86	10,39	1.355.170	**1.349,47**	**-**	-23,48	-41,97	18,92	9,29	**SLR**
Telefónica	**4,234**	0,048	**1,15**	4,259	4,208	17.041.673	**24.007,46**	**7,09**	15,42	19,81	4,31	3,49	**TEF**
Unicaja Banco	**1,333**	0,01	**0,76**	1,333	1,316	5.737.957	**3.538,89**	**3,73**	47,90	49,78	1,33	0,83	**UNI**

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.334,9	-0,04	12,20
Ibex 35 con div	38.641,3	-0,04	14,60
Ibex Medium	14.769,7	-0,29	9,01
Ibex Small	8.807,3	-0,45	10,84
Ibex Top Div.	10.501,0	-0,03	20,48
Ibex Growth Mkt.	1.782,3	-0,03	1,80
Ibex 35 Banca	865,4	0,16	29,40
Ibex 35 Energía	1.465,0	-0,20	2,46
Ibex 35 Constr.	2.030,6	0,22	3,53
Bolsa Madrid	1.124,6	-0,04	12,79
BCN Global 100	932,9	-0,03	15,26
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	5.046,99	-0,54	11,62
Dax (Fráncfort)	18.726,76	-0,22	11,79
Cac 40 (París)	8.141,46	-0,67	7,93
FTSE MIB (Milán)	34.603,61	-0,64	14,01
Aex (Ámsterdam)	911,51	-0,38	15,85
PSI 20 (Lisboa)	6.905,51	0,04	7,96
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.416,45	-0,09	8,83
SMI (Zurich)	12.001,50	-0,30	7,75
LATINOAMÉRICA (MEDIA SESIÓN)			
Bovespa	127.384,64	-0,29	-5,07
S&P Merval	1.540.732,00	0,34	65,72
S&P IPC Mexico	56.781,79	-1,07	-1,05
ASIA			
Nikkei 225	38.946,93	-0,31	16,38
Hang Seng	19.220,62	-2,12	12,75
CSI 300	3.676,16	-0,40	7,14
OTROS (MEDIA SESIÓN)			
Petróleo Brent ($)	82,35	-1,62	6,89
Petróleo Texas ($)	78,59	-1,52	9,69

Mercado continuo

	Cierre euros	Var. euros	Var. %	Máx. euros	Mín. euros	Volumen (títulos)	Capitaliza. mill. euros	% Rent. por dividendo	Var. % en el año	Código
Adolfo Domínguez	5,46	0,06	**1,11**	5,46	5,36	1.300	**50,65**	-	9,20	**ADZ**
Aedas Homes	20,3	0,05	**0,25**	20,45	20,15	11.346	**887,11**	10,59	11,42	**AEDAS**
Airbus	160,62	-0,32	**-0,20**	161,7	158	3.589	**127.256,61**	1,12	15,15	**AIR**
Airtificial	0,134	-0,002	**-1,75**	0,138	0,134	1.583.214	**179,23**	-	4,19	**AI**
Alantra	9,28	0,08	**0,87**	9,28	9,12	1.621	**358,50**	0,86	9,95	**ALNT**
Almirall	9,515	0,05	**0,53**	9,53	9,385	148.833	**2.035,31**	1,95	12,94	**ALM**
Amper	0,115	-0,005	**-3,86**	0,119	0,113	4.277.527	**171,52**	-	37,08	**AMP**
AmRest	6,19	0,07	**1,14**	6,13	6,13	37	**1.359,04**	-	0,32	**EAT**
Aperam	26,58	-0,22	**-0,82**	27,02	26,5	979	**2.074,22**	7,50	-19,41	**APAM**
Applus Services	12,72	=	**=**	12,74	12,72	94.175	**1.641,82**	1,26	27,20	**APPS**
Arima	8,3	0,02	**0,24**	8,34	8,3	4.923	**235,96**	-	30,71	**ARM**
Atresmedia	4,985	0,06	**1,22**	5,01	4,935	475.904	**1.125,28**	3,61	38,70	**A3M**
Atrys Health	3,85	-0,33	**-7,89**	4,17	3,84	423.370	**292,65**	-	4,90	**ATRY**
Audax	1,92	-0,008	**-0,41**	1,932	1,874	549.685	**845,36**	-	47,69	**ADX**
Azkoyen	6,58	-0,06	**-0,90**	6,64	6,46	7.316	**160,88**	2,81	3,46	**AZK**
Berkeley	0,234	0,015	**6,62**	0,243	0,217	12.553.440	**104,09**	-	33,58	**BKY**
Bodegas Riojanas	4,16	=	**=**	4,34	4,28	109	**21,04**	2,25	-9,96	**RIO**
Borges	2,76	=	**=**	-	-	-	**63,87**	-	6,98	**BAIN**
CAF	33,25	-0,5	**-1,48**	33,75	33,25	16.145	**1.139,83**	2,59	1,99	**CAF**
Caja Mediterraneo	1,34	=	**=**	-	-	-	**67,00**	-	0,00	**CAM**
Catalana Occidente	37,7	0,6	**1,62**	37,8	37,15	18.408	**4.524,00**	2,96	22,01	**GCO**
Cevasa	6	-0,35	**-5,83**	-	-	-	**139,52**	4,17	0,00	**CEV**
CIE Automotive	27,5	-0,15	**-0,54**	27,8	27,45	25.553	**3.294,71**	3,27	6,92	**CIE**
Cleop	1,15	=	**=**	-	-	-	**11,32**	-	0,00	**CLEO**
Clínica Baviera	29,2	0,2	**0,69**	29,2	28,3	1.372	**476,18**	4,45	26,96	**CBAV**
Coca-Cola EP	68,4	=	**=**	68,5	67,9	241	**31.415,25**	2,80	13,25	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	50,7	0,5	**1,00**	51,1	50	3.689	**3.057,47**	1,96	5,63	**ALB**
Deoleo	0,237	-0,003	**-1,25**	0,239	0,23	431.224	**118,50**	-	3,95	**OLE**
DESA	13,4	=	**=**	-	-	-	**23,96**	-	11,67	**DESA**
Dia	0,014	0	**0,74**	0,014	0,014	2.030.706	**795,50**	-	16,10	**DIA**
Dominion	3,535	-0,035	**-0,98**	3,575	3,52	83.001	**534,28**	2,79	5,21	**DOM**
Duro Felguera	0,592	-0,008	**-1,33**	0,61	0,59	25.382	**127,39**	-	-9,20	**MDF**
Ebro Foods	15,74	-0,06	**-0,38**	15,92	15,72	55.977	**2.421,84**	3,62	1,42	**EBRO**
Ecoener	3,85	-0,03	**-0,77**	3,88	3,8	5.035	**219,25**	-	-9,20	**ENER**
eDreams Odigeo	7,1	0,03	**0,42**	7,18	7,06	70.807	**906,00**	-	-7,43	**EDR**
Elecnor	20,85	=	**=**	21	20,7	35.750	**1.813,95**	0,32	6,65	**ENO**
Ence	3,466	-0,044	**-1,25**	3,504	3,414	494.379	**853,58**	16,27	22,39	**ENC**
Ercros	3,5	0,01	**0,29**	3,51	3,495	24.325	**320,03**	4,29	32,58	**ECR**
Faes Farma	3,665	0,005	**0,14**	3,67	3,635	107.309	**1.158,96**	1,01	15,98	**FAE**
FCC	13,96	=	**=**	14,02	13,8	12.942	**6.088,05**	-	-4,12	**FCC**
GAM	1,37	-0,045	**-3,18**	1,42	1,37	40.123	**129,61**	-	16,10	**GAM**
Gestamp Autom.	2,925	-0,075	**-2,50**	3,005	2,925	482.987	**1.683,38**	5,04	-16,62	**GEST**
Grenergy Renov.	28	-0,1	**-0,36**	28,15	27,75	15.567	**857,13**	-	-18,22	**GRE**
Grifols B	6,98	0,02	**0,29**	7,03	6,905	93.437	**6.038,32**	-	-33,84	**GRF.P**
Grupo Ezentis	0,202	-0,002	**-0,98**	0,208	0,2	1.336.210	**93,66**	-	125,95	**EZE**
Grupo San José	4,52	-0,05	**-1,09**	4,55	4,49	60.279	**293,92**	3,32	30,64	**GSJ**
Iberpapel	19,5	0,2	**1,04**	19,5	19,3	3.362	**209,62**	1,28	8,33	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	8	=	**=**	8	8	750	**149,35**	-	14,29	**ISUR**
Innovative Ecosystem	0,565	=	**=**	-	-	-	**32,59**	-	0,18	**ISE**
Lar España	7,13	-0,03	**-0,42**	7,17	7,02	97.898	**596,73**	8,38	16,73	**LRE**
Libertas 7	1,73	=	**=**	1,74	1,73	3.490	**37,91**	1,16	69,61	**LIB**
Línea Directa	1,112	0,012	**1,09**	1,112	1,09	433.321	**1.210,32**	4,36	30,67	**LDA**
Lingotes Especiales	6,8	0,06	**0,89**	6,8	6,78	7.665	**68,00**	5,90	11,11	**LGT**
Metrovacesa	9,05	-0,91	**-9,14**	9,32	8,95	99.111	**1.372,67**	15,25	12,00	**MVC**
MFE-Media	3,09	-0,016	**-0,52**	3,28	3,07	3.400	**2.000,11**	8,09	32,45	**MFEA**
Miquel y Costas	13,1	=	**=**	13,1	12,9	5.169	**524,00**	3,35	11,21	**MCM**
Montebalito	1,39	=	**=**	1,39	1,39	176	**44,48**	-	-4,79	**MTB**
Naturhouse	1,65	=	**=**	1,65	1,65	252	**99,00**	3,03	1,85	**NTH**
Neinor Homes	11,22	0,02	**0,18**	11,26	11,06	47.161	**841,15**	3,99	11,50	**HOME**
Nextil	0,33	-0,012	**-3,51**	0,34	0,33	457.422	**113,68**	-	-13,16	**NXT**
NH Hotel	4,445	0,095	**2,18**	4,45	4,27	59.918	**1.936,89**	-	6,09	**NHH**
Nicolás Correa	6,8	0,04	**0,59**	6,84	6,76	2.074	**83,75**	3,97	4,62	**NEA**
Nyesa	0,005	=	**=**	0,005	0,004	652.040	**4,58**	-	-4,17	**NYE**
OHLA	0,41	-0,016	**-3,85**	0,421	0,401	10.407.098	**242,36**	-	-8,81	**OHLA**
Oryzon Genomics	2,01	-0,015	**-0,74**	2,025	2,005	87.621	**126,57**	-	6,46	**ORY**
Pescanova	0,404	-0,002	**-0,49**	0,422	0,395	323.167	**11,61**	-	97,07	**PVA**
PharmaMar	36,02	0,08	**0,22**	36,36	34,8	78.774	**661,14**	1,80	-12,32	**PHM**
Prim	10,2	=	**=**	10,25	10,1	386	**173,77**	3,63	-2,39	**PRM**
PRISA	0,374	0,007	**1,91**	0,379	0,368	40.740	**384,68**	-	28,97	**PRS**
Prosegur	1,732	-0,01	**-0,57**	1,736	1,72	256.227	**943,99**	10,95	-1,59	**PSG**
Prosegur Cash	0,535	=	**=**	0,545	0,527	973.619	**794,43**	3,12	-0,37	**CASH**
Puig Brands	25,86	-0,04	**-0,15**	25,98	25,82	97.705	**14.693,32**	-	=	**PUIG**
Realia	1,02	-0,015	**-1,45**	1,035	1,01	2.582	**836,67**	4,90	-3,77	**RLIA**
Reig Jofre	2,74	0,06	**2,24**	2,87	2,65	39.569	**221,63**	-	21,78	**RJF**
Renta 4 Banco	10,3	=	**=**	10,3	10,2	7.520	**419,14**	4,12	0,98	**R4**
Renta Corporación	0,928	0,012	**1,31**	0,93	0,924	7.085	**30,52**	4,02	16,00	**REN**
Soltec	2,505	-0,05	**-1,96**	2,555	2,5	214.101	**228,92**	-	-27,22	**SOL**
Squirrel	1,68	0,095	**5,99**	1,7	1,65	137.289	**152,32**	-	12,75	**SQRL**
Talgo	4,37	-0,005	**-0,11**	4,38	4,35	47.891	**541,27**	1,78	-0,46	**TLGO**
Técnicas Reunidas	10,73	-0,12	**-1,11**	10,82	10,7	116.964	**861,63**	-	28,50	**TRE**
Tubacex	3,465	0,095	**2,82**	3,48	3,38	482.153	**438,49**	-	-1,00	**TUB**
Tubos Reunidos	0,718	=	**=**	0,726	0,713	284.107	**125,42**	-	11,32	**TRG**
Urbas	0,004	0	**2,56**	0,004	0,004	57.999.930	**181,71**	-	-6,98	**UBS**
Vidrala	111,2	-0,8	**-0,71**	112	109,4	28.134	**3.587,66**	0,92	18,55	**VID**
Viscofan	62,7	-0,1	**-0,16**	63,2	62,4	53.109	**2.915,55**	3,09	16,98	**VIS**
Vocento	0,9	-0,02	**-2,17**	0,92	0,9	62.716	**111,89**	5,11	63,64	**VOC**

Economía

El Gobierno aprueba la prevalencia de los convenios autonómicos pactada con el PNV

El Consejo de Ministros también sella la reforma del subsidio de paro y la eliminación del despido automático por incapacidad permanente o gran invalidez

EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO / RAQUEL PASCUAL
MADRID

El Consejo de Ministros aprobó ayer la prevalencia de los convenios autonómicos respecto a los estatales, según informó el PNV. "La modificación del Estatuto de los Trabajadores para que los convenios colectivos autonómicos prevalezcan sobre los estatales, que forma parte del acuerdo de investidura de EAJ-PNV, entrará en vigor de forma inmediata", aseguró el grupo vasco en un mensaje remitido a los medios de comunicación. Se trata de un cambio que los sindicatos no ven del todo con buenos ojos y critican abiertamente desde la cúpula patronal, sobre todo, por el hecho de haber sido aprobada al margen del diálogo social. La razón por la que el Gobierno no ha negociado este cambio normativo es que forma parte de los compromisos alcanzados con la fuerza nacionalista para conseguir su apoyo en la última investidura de Pedro Sánchez.

La modificación legal exacta que se incluye en el decreto otorga la prioridad aplicativa a "los convenios autonómicos y acuerdos interprofesionales de comunidad autónoma sobre cualquier otro convenio sectorial o acuerdo de ámbito estatal, siempre que dichos convenios y acuerdos obtengan el respaldo de las mayorías exigidas para constituir la comisión negociadora" y siempre que "su regulación resulte más favorable para las personas trabajadoras que las fijadas en los convenios estatales". Asimismo, podrán tener esta misma prioridad aplicativa los convenios colectivos provinciales "cuando así se prevea en acuerdos interprofesionales de ámbito autonómico" y también si estos textos fijan condiciones más favorables que los pactos estatales. La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, fue preguntada al respecto en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, pero no contestó.

El Gobierno también aprobó ayer el decreto ley de la reforma del subsidio de desempleo, que eleva la mayoría de cuantías de 480 euros al mes a 570. Este era uno de los hitos del plan de recuperación vinculado al cuarto desembolso de fondos europeos, adscrito a un plazo que España incumplió (y que se postergó) por el rechazo inicial del Congreso de los Diputados. Este retraso en la aprobación va a suponer una demora de unos días respecto al plazo inicialmente previsto en la recepción de los fondos, informa **Manuel V. Gómez.** La norma volverá a enfrentarse al trámite parlamentario próximamente, esta vez con la garantía del voto a favor de Podemos, cuya negativa (junto a la de PP y Vox) descarriló la reforma en enero. El grupo que lidera Ione Belarra cambia el sentido del voto respecto a la reforma del subsidio porque el nuevo texto mantiene en el 125% la base de cotización de los beneficiarios mayores de 52 años, algo que no contemplaba la norma original. Además, protege a más colectivos y generaliza la compatibilidad del subsidio y la prestación contributiva con el trabajo. La reforma tiene el aval de los sindicatos, pero no de la patronal. "Esto no va de una paguita", dijo la vicepresidenta segunda. "Esto va de derechos y de una característica que hemos de destacar: el 80% de las personas que perciben el subsidio por desempleo no agotan esta prestación. Lo digo para de-



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el presidente del PNV, Andoni Ortuzar, en la firma del acuerdo de investidura en noviembre de 2023. MOEH ATITAR

Las empresas deberán formar a sus empleados para evitar que discriminen al colectivo LGTBI

E. SÁNCHEZ HIDALGO
MADRID

El jueves se celebró la última reunión de sindicatos, empresarios y Ministerio de Trabajo sobre qué medidas adoptar para lograr un entorno laboral más igualitario para las personas LGTBI. Los negociadores expresaron optimismo ante un posible acuerdo, en el que, si no hay un giro de última hora, participará la patronal. Será la primera vez en más de un año en que los empresarios concurren en un pacto junto al ministerio y los sindicatos.

El texto con el que trabajan los agentes sociales, al que ha tenido acceso *El País*, establece que los convenios colectivos o los acuerdos de empresa deberán contemplar cláusulas específicas de igualdad de trato y no discriminación. Además, precisa que las empresas deberán impartir formación para evitar la discriminación del colectivo en entrevistas y ascensos y que "se promoverá" la "heterogeneidad de las plantillas para lograr entornos laborales diversos". Este conjunto de medidas aplicará de forma obligatoria a las compañías con más de 50 empleados.

El texto dará desarrollo reglamentario al artículo 15 de la ley trans (aprobada en febrero de 2023), que obliga a las empresas grandes a abordar la igualdad real y efectiva del colectivo LGTBI y establecer protocolos contra el acoso. Para que este deber entrara en aplicación había que definir un reglamento específico, justo el que agentes sociales y Gobierno están a punto de cerrar. Una vez entre en vigor, previsiblemente en las próximas semanas, las empresas con más de 50 trabajadores tendrán que iniciar la negociación para planificar las medidas a adoptar en un plazo máximo de tres meses. Si no tienen convenio colectivo ni representación de los trabajadores podrán dilatarse seis meses. El documento no está cerrado al completo, pero las distintas partes consultadas no esperan cambios sustanciales.

El acuerdo define la estructura y el contenido que debe volcarse en convenios colectivos y acuerdos de empresas. Es un mínimo exigible compuesto de varios puntos. El primero es el establecimiento de clausulas de igualdad de trato y no discriminación "que contribuyan a crear un contexto favorable a la diversidad y a avanzar en la erradicación de la discriminación de las personas LGTBI".

También se plantean medidas concretas respecto a los procesos de selección: "Las empresas contribuirán [...] a erradicar estereotipos en el acceso al empleo de las personas LGTBI, en especial, a través de la formación ade-

construir los discursos que de manera interesada se están haciendo desde lugares que están cuestionando la democracia".

La reforma del subsidio se negoció de forma acelerada en diciembre, en un nuevo choque público entre Díaz y Nadia Calviño. Los dos ministerios acabaron sellando un acuerdo que no cristalizó por el rechazo parlamentario a la ley. Tras ese traspié, la líder de Sumar abrió el contenido de la norma al diálogo social. Una vez más, Trabajo solo logró alcanzar un acuerdo con los representantes de los trabajadores. "No se ha producido una verdadera negociación en el marco del diálogo social, sino simplemente un proceso de consulta", dijo CEOE en un comunicado.

El cambio principal que introduce la reforma es un aumento de las cuantías, que pasan del 80% del indicador público de rentas múltiples (Iprem, fijado en 600 euros) al 95% en los primeros seis meses. Es decir, de 480 a 570 euros.

Cae al 90% (540 euros) en los seis siguientes y al 80% (480) el resto de tiempo que dure la prestación. Este incremento se aplica a la mayoría de cuantías, pero excluye a los receptores de la ayuda diseñada para mayores de 52 años. Esta prestación se puede percibir indefinidamente, a diferencia de otras modalidades.

La reforma extiende los subsidios a las personas víctimas de violencia de género o sexual, así como a emigrantes retornados, a menores de 45 años sin cargas familiares que agoten la prestación contributiva (cobrarán un máximo de seis meses) y a los eventuales agrarios de todo el Estado (actualmente solo recibían una ayuda similar los temporales del campo de Andalucía y Extremadura).

Por otro lado, la norma generaliza la compatibilidad del subsidio con el trabajo por cuenta ajena, a tiempo completo o a tiempo parcial, "con la percepción de un complemento de apoyo al empleo" por un tiempo máximo de 180 días, en una o varias relaciones laborales.

La cuantía que se podrá compatibilizar irá reduciéndose en función de la jornada del empleo compatibilizado, desde el 80% del Iprem en los casos en los que el trabajo sea a jornada completa y al 60% si se trabaja menos del 50% de la jornada. Estas cuantías están previstas para el primer trimestre de cobro y van reduciéndose a medida que pasan los siguientes trimestres.

Todos estos cambios entrarán en vigor en noviembre, cinco meses más tarde de lo que estaba previsto. El Consejo de Ministros también aprobó un cambio en el Estatuto de los Trabajadores que elimina el despido automático por incapacidad permanente o gran invalidez, una reclamación histórica de los colectivos que defienden a los empleados en esta situación. El texto aprobado, además, otorga el derecho al trabajador de reclamar que la empresa intente adaptar el puesto de trabajo o le busque uno que se adecúe a sus circunstancias: "La empresa no podrá extinguir el contrato de trabajo por esta causa cuando la persona trabajadora manifieste su voluntad de continuar en la empresa y solicite que se realice la adaptación razonable, necesaria y adecuada, en su puesto de trabajo que le permita continuar desempeñándolo". Díaz aseguró que este cambio "corrige" la discriminación que sufrían estos trabajadores y "evita que la definición de persona con discapacidad en el mundo del empleo lleve consigo la extinción automática de la relación laboral".

El texto contempla la posibilidad de que dicha adaptación no sea posible "por constituir una carga excesiva para la empresa". A continuación, el texto intenta definir lo que considera "carga excesiva" para la compañía.

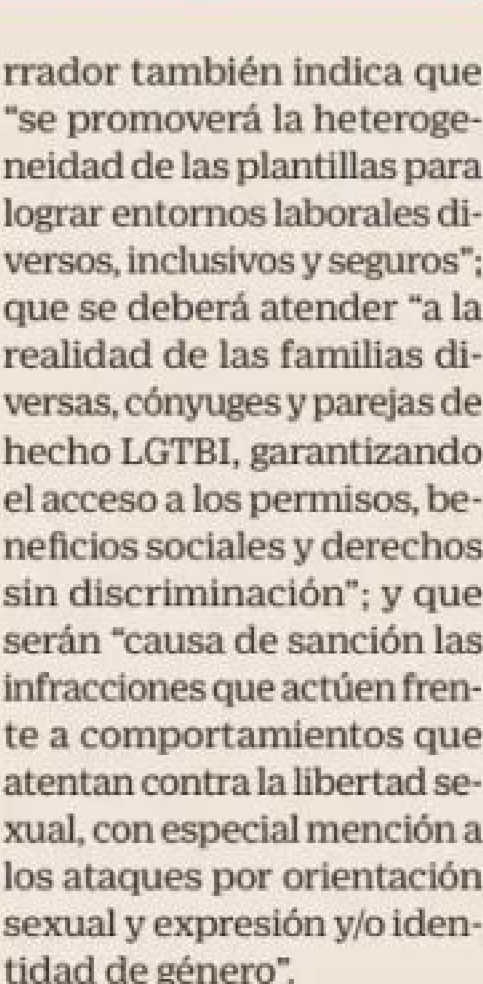
El empleado tendrá un mes desde el reconocimiento de la incapacidad permanente para reclamar su continuidad en la empresa. Y desde esa declaración, la compañía contará con un máximo de tres meses para adaptar el puesto, ejecutar el cambio a otra posición o "proceder a la extinción cuando se acrediten las circunstancias previstas".

Las mejoras introducidas en el subsidio de paro logran el apoyo de Podemos

Los trabajadores con incapacidad permanente podrán pedir su continuidad

cuada de las personas que participan en los procesos de selección". Para tal fin el reglamento propone fijar "criterios claros y concretos" para garantizar un "adecuado proceso de selección y contratación". El texto señala que lo fundamental al elegir al candidato debe ser "la formación o idoneidad para el puesto de trabajo, independientemente de su orientación y/o identidad sexual o su expresión de género, con especial atención a las personas trans como colectivo especialmente vulnerable".

De la misma forma que la norma intenta evitar los ses-



gos en la selección de personal, también lo hace respecto a la promoción interna: "Los convenios y acuerdos regularán criterios para la clasificación, promoción profesional y ascensos, de forma que no conlleven discriminación directa o indirecta para las personas LGTBI, basándose en elementos objetivos, entre otros los de cualificación y capacidad". En la misma línea, añade que las empresas deberán integrar en sus planes de formación contenido específico sobre los derechos de las personas LGTBI. "La formación irá dirigida a toda la plantilla", precisa. El borrador también indica que "se promoverá la heterogeneidad de las plantillas para lograr entornos laborales diversos, inclusivos y seguros"; que se deberá atender "a la realidad de las familias diversas, cónyuges y parejas de hecho LGTBI, garantizando el acceso a los permisos, beneficios sociales y derechos sin discriminación"; y que serán "causa de sanción las infracciones que actúen frente a comportamientos que atentan contra la libertad sexual, con especial mención a los ataques por orientación sexual y expresión y/o identidad de género".



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, junto a los secretarios generales de CC OO, Unai Sordo (izquierda), y de UGT, Pepe Álvarez. PABLO MONGE

Empresarios y sindicatos critican que se aprueben cambios no negociados

Reprochan al Ejecutivo que incumpla la obligación de consultarles sobre negociación colectiva

R. PASCUAL
MADRID

Los empresarios y los sindicatos criticaron ayer al Gobierno por haber aprobado "por la puerta de atrás" y "sin negociación alguna" cambios en la estructura de la negociación colectiva, algo que consideran, por mandato constitucional, propio de la autonomía colectiva de los agentes sociales. Esta modificación normativa –que otorga la prevalencia de los convenios colectivos autonómicos y, en algunos casos, también los provinciales sobre los sectoriales de carácter estatal– fue pactada entre el Ejecutivo y el PNV para lograr el apoyo de los nacionalistas vascos a la última investidura de Pedro Sánchez. Por este motivo, el Ejecutivo no ha sometido a negociación esta reordenación legal de la negociación colectiva. Ahora, el Gobierno ha incluido esta medida en el real decreto ley para reformar el subsidio por desempleo aprobado este martes por el Consejo de Ministros.

CC OO criticó que "suponen una intromisión en las funciones, que el artículo 7 de la Constitución española, atribuye a las organizaciones sindicales y empresariales". Aunque en el sindicato no se cierran a negociar cambios en la estructura de los convenios colectivos y recordaron que vienen reclamando la apertura del diálogo social "para abordar la articulación de la negociación colectiva entre empresa, sectores y territorios y la prevalencia de los convenios, que es manifiestamente mejorable", sí reprobaron que el Ministerio de Trabajo "haya apostado por esta regulación sin contar con los agentes sociales".

Fuentes de UGT no entraron a evaluar el fondo de la medida pero criticaron la falta de negociación por parte del Gobierno. Así, han considerado que la prevalencia de convenios "pertenece a la naturaleza esencial de nuestra actividad (en la ordenación de las relaciones labores) y debería de pasar primero por el diálogo social". De hecho, en esta organización también mencionaron el mandato específico de la Constitución para que una modificación del Estatuto de los Trabajadores que afecte a la estructura convencional colectiva "fuera tratado, debatido y abordado con carácter previo en la mesa tripartita del diálogo social". Sin que esto, añadió UGT, afecte a la capacidad legislativa que la Constitución otorga al Congreso y a los partidos políticos.

Desde las organizaciones empresariales también mantuvieron la fuerte crítica a esta medida que ya profirieron en anteriores ocasiones en las que el Gobierno intentó darle luz verde. CEOE y Cepyme dijeron que el Ejecutivo "desprecia" el diálogo social por la forma en la que ha aprobado estos cambios normativos y recordaron que la Constitución recoge el mandato de consultar a los agentes sociales modificaciones de este calado. En cuanto al fondo del asunto, dijeron que la prevalencia de los convenios autonómicos y provinciales "atenta" contra la unidad de mercado y supondrá un "deterioro de la cohesión social y de la competitividad" de la economía y las empresas en España.

CC OO también mostró su disconformidad con la forma en la que se ha modificado la extinción de los contratos de trabajo por gran invalidez o incapacidad permanente, total y absoluta. Y con la modificación de la Ley que regula el Consejo Económico y Social que recoge también el real decreto ley.

CincoDías
Miércoles, 22 de mayo de 2024

El comercio en la eurozona registra su mayor caída desde la Gran Recesión

El frenazo en los intercambios entre países del área también afecta a las exportaciones españolas, que en el primer trimestre del año rompen la senda alcista iniciada tras la pandemia



LAURA DELLE FEMMINE
MADRID

Frenazo en el comercio, sobre todo dentro de las fronteras comunitarias. El intercambio de bienes entre los países de la eurozona registró en el primer trimestre del año su mayor caída desde la Gran Recesión, del 8,4%, de acuerdo con los últimos datos de Eurostat. Hay que remontarse a 2009, cuando la economía ya se había dado buena cuenta del descalabro que estaba causando la crisis financiera, para encontrar un retroceso mayor en un arranque de año. Este agotamiento también se ha replicado en el desempeño nacional: las exportaciones de España se contrajeron un 9% entre enero y marzo, frenando en seco la racha alcista inaugurada tras la pandemia y agrandando su déficit comercial.

¿Cuáles son las razones de este descenso tan marcado? Hay varios indicios que apuntan a que la ralentización económica europea ha pasado factura al intercambio de bienes. La zona euro entró en recesión técnica a finales de 2023 tras encadenar dos trimestres seguidos en negativo, con Alemania, la locomotora de Europa, a la cabeza de las caídas entre los grandes mercados de la moneda única –España, en cambio, fue a contracorriente y mantuvo su vigor–.

La actividad ha vuelto a ganar brío en el arranque de este año, con un repunte del 0,3% entre enero y marzo tanto en el área del euro como en el conjunto de la UE. Una vez más, Berlín ha marcado la diferencia, y ha sorprendido con un crecimiento del PIB del 0,2%, un resultado que vaticina una mejora del ciclo cuya consolidación habrá de esperar. "Veremos si la recuperación incipiente de Alemania ayuda a animar las exportaciones de bienes. Si no fuera así, estaríamos ante una señal anticipada de pérdida de competitividad industrial", vaticina Raymond Torres, director de coyuntura económica del centro de análisis Funcas y profesor asociado en el Instituto de Empresa.

Los datos preliminares de la oficina estadística comunitaria, publicados este martes, aún no son suficientes para confirmar una mejora. Al contrario: el comercio de bienes entre los socios del euro, que se situó en los 650.770 millones de euros entre enero y marzo, fue inferior en un 8,4% respecto al mismo periodo del año anterior, cuando superó con creces los 710.000 millones. Esta variación a la baja supone la primera caída en un primer trimestre del año desde 2020. En ese momento, cuando la pandemia aún no se había propagado con toda su virulencia, los intercambios se contrajeron un 4%. Solo en 2009 se registró una caída trimestral más acusada a la del arranque de 2024, con un batacazo superior al 20%.

Mercados

Aunque en menor medida, también se resintieron las exportaciones de bienes desde la eurozona hacia mercados no comunitarios. Entre enero y marzo se redujeron un 3,2%, (704.959 millones de euros). Al igual que con el comercio interno, hay que escarbar mucho en la serie estadística para encontrar un retroceso mayor y llegar, una vez más, a 2009, cuando la caída fue del 20,9%. La debilidad de las importaciones en el mismo periodo (647.500 millones, un 12,3% menos), sin embargo, ha funcionado como un bálsamo que ha permitido conseguir un balance positivo. Las primeras estimaciones del saldo de la zona del euro arrojan un superávit de unos 57.500 millones en el comercio de bienes con el resto del mundo. Es decir, las exportaciones superaron en valor las importaciones en el primer trimestre de este 2024. Un año antes había sido lo contrario, con un déficit de unos 9.400 millones.

Los resultados del conjunto de la Unión Europea van en la misma línea. De enero a marzo, las exportaciones de bienes fuera del mercado único brindaron unos 628.800 millones de euros, una disminución del 3,3% en comparación con el mismo periodo del ejercicio previo, pero las importaciones se contrajeron más: un 13,4%, hasta los 580.000 millones. Como resultado, también la UE registró un superávit de 48.700 millones de euros, frente al déficit de 19.200 millones de 2023.

En España, en cambio, el saldo en el comercio de bienes con el resto del mundo fue negativo en 8.105 millones de euros en el primer trimestre, un déficit incluso superior al de hace un año (6.578 millones, con datos provisionales). Este es el resultado de una caída de las exportaciones del 9%, hasta los 93.429 millones de euros, también en este caso la más pronunciada desde el crac financiero, y un menor retroceso de las importaciones, del 7,1%, hasta los 101.534 millones.

La zona euro entró en recesión a finales de 2023, con Alemania a la cabeza

Las primeras estimaciones arrojan un superávit de 57.500 millones

Informe

Según el Ministerio de Economía, Comercio y Empresas, que acaba de publicar su informe mensual del comercio exterior relativo al mes de marzo, la causa principal es la reducción del superávit no energético, que de 1.639,3 millones bajó a 8,8 millones. Alimentación, bebidas y tabaco, bienes de equipo, productos químicos y sector automóvil han sido las categorías que más han tirado de las ventas. Las peores contribuciones fueron las del sector medicamentos, petróleo y derivados y productos químicos orgánicos.

En marzo, las exportaciones con destino hacia otros países europeos coparon el grueso del intercambio de bienes, un 62,9% del total. Pero, como reflejan también los datos de Eurostat, perdieron fuelle: la caída interanual fue del 19,3%. Las dirigidas a la zona euro retrocedieron un 20,2%, mientras que las ventas con destino no comunitario disminuyeron un 19,1% interanual, con resultados récord en el mes en algunos mercados: Turquía, México o la India, fuera de la UE, y Rumanía, Grecia y Letonia dentro del mercado único.

En su informe, el ministerio alega que en el descenso de las exportaciones en el trimestre ha influido un efecto calendario, y que descontándolo la caída de las exportaciones se quedaría en menos de la mitad. "Podría ser el efecto de la Semana Santa, que este año fue en marzo, y por tanto habrá que esperar el dato de abril para evaluar la situación. Pero mi sensación es que las exportaciones de bienes pierden terreno. De momento, esto se compensa con la debilidad de las importaciones y el vigor de los servicios. Las exportaciones de servicios, turísticos y no turísticos, siguen avanzando, lo que mantiene el superávit externo", argumenta Torres. "Esto no quita que el comercio de bienes anda regular, sobre todo con la UE, que registra un fuerte desplome", concluye.

Yellen pide a la UE que se sume a EE UU en las restricciones a las exportaciones chinas

Von der Leyen responde: "Tenemos una aproximación diferente"

Se trata de diversificar riesgos, dice la expresidenta de la Fed

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

La máxima responsable de la política económica estadounidense, Janet Yellen, pidió ayer "coordinación" a la UE en la respuesta a las distorsiones comerciales que provoca la "sobrecapacidad" china en mercados clave para la transición energética: coches eléctricos, paneles solares, turbinas. Y lo hizo en el escenario europeo más difícil, Alemania, uno de los Estados de la Unión más reticente a imponer aranceles como réplica a esas distorsiones, varias bajo investigación por parte de la Comisión Europea. En Fráncfort, Yellen defendió la reciente subida de aranceles a chips y coches eléctricos procedentes del gigante asiático que aprobó Washington la semana anterior.

"La política industrial de China puede parecer remota mientras estamos sentados en esta sala, pero si no respondemos de forma estratégica y unida, la viabilidad de las empresas de nuestros dos países y de todo el mundo podría estar en peligro", apuntó Yellen en su discurso. La dirigente estadounidense, como las autoridades europeas, dice que no apuesta por el "desacople" comercial con China, pero sí por "diversificar" los riesgos, en línea con la reducción de la dependencia de los productos chinos.

Quien fuera también presidenta de la Reserva Federal pronunció su discurso en la Escuela de Fráncfort poco después de que el canciller alemán, Olaf Scholz, se lanzara contra medidas "proteccionistas" que limitan el comercio mundial. Lo hizo al día siguiente de que se conociera la decisión de la Administración Biden sobre las importaciones chinas y junto al primer ministro sueco, Ulf Kristersson, que se alineó con su homólogo germano.


La secretaria del Tesoro de Estados Unidos, Janet Yellen. GETTY IMAGES

Yellen sabe que los aliados europeos tienen una posición mucho más matizada respecto del gigante asiático, tanto por la dificultad de conjugar las diferentes visiones de los Estados miembros como por la dependencia que tiene la UE de muchos productos fabricados al otro lado del globo, si quiere cumplir con sus ambiciosos objetivos de reducción de emisiones de carbono. Y eso mismo se vio ayer en un debate en el que participó la presidenta de la Comisión Europea y candidata conservadora a repetir en el cargo tras las elecciones a la Eurocámara de junio, Ursula Von der Leyen. En un evento de campaña organizado por el mayor instituto de análisis de políticas europeas, Bruegel, y el diario *Financial Times*, dijo: "No creo que estemos en una guerra comercial. Se trata de reducir riesgos, no de desacoplarse", apuntó la alemana, que también afirmó: "Tenemos otra aproximación diferente a la de EE UU, más específica".

Esa "aproximación" distinta consistiría en aplicar medidas después de sus investigaciones. Bruselas ha abierto varios expedientes sobre diferentes importaciones chinas en los últimos meses y, además, ha estrenado varias de las herramientas legales que ha aprobado recientemente para responder a la entrada del gigante asiático en la economía europea. Hace unas semanas, lanzó una investigación sobre la contratación pública de determinados productos sanitarios en China por sospechar que se discriminaba a las compañías europeas, y antes había forzado la retirada de una empresa procedente de ese país de un concurso ferroviario en Bulgaria.

El paso que más ha llamado la atención en Bruselas, no obstante, fue la apertura de una investigación sobre los subsidios dados por Pekín a los coches eléctricos chinos, anunciada en septiembre por la propia presidenta de la Comisión Europea.

El Gobierno del Partido Comunista Chino, por su parte, ha respondido con medidas como la apertura el domingo de una investigación sobre la importaciones de determinados plásticos procedentes de Estados Unidos, la Unión Europea, Taiwán y Japón. En principio, esta investigación se puede prolongar durante un año.

Pese a las palabras de Von der Leyen sobre que ella cree que no hay una guerra comercial, lo cierto es que en la última década las medidas restrictivas sobre el comercio se han ido multiplicando en todo el mundo. En 2012, el FMI contabilizaba solo 250 restricciones a las compraventas en el mundo; 10 años después, la cifra ascendía a más de 3.000 y, a tenor de los últimos movimientos, ese número es probable que haya aumentado en 2024 y lo siga haciendo en el futuro.

China investigará las importaciones de plásticos de Estados Unidos y la Unión Europea

El número de restricciones comerciales ha crecido de 250 a 3.000 en ocho años

El Constitucional avala la mayor parte de la ley de vivienda

El tribunal respalda la prohibición de vender parques públicos a fondos buitre

JOSÉ MARÍA BRUNET
MADRID

El Tribunal Constitucional ha avalado la mayor parte de la Ley Estatal de Vivienda, que acaba de cumplir un año en vigor y ha sido cuestionada por ocho comunidades autónomas. En su primera sentencia sobre estas impugnaciones, la relativa al recurso presentado por la Junta de Andalucía, el tribunal solo ha declarado inconstitucionales cuatro preceptos de la ley, dos de ellos de forma parcial. En sustancia, las normas o incisos que se anulan son los que, a juicio del órgano de garantías, incurren en un exceso de regulación, sobrepasando los límites propios de las competencias del Estado en la materia.

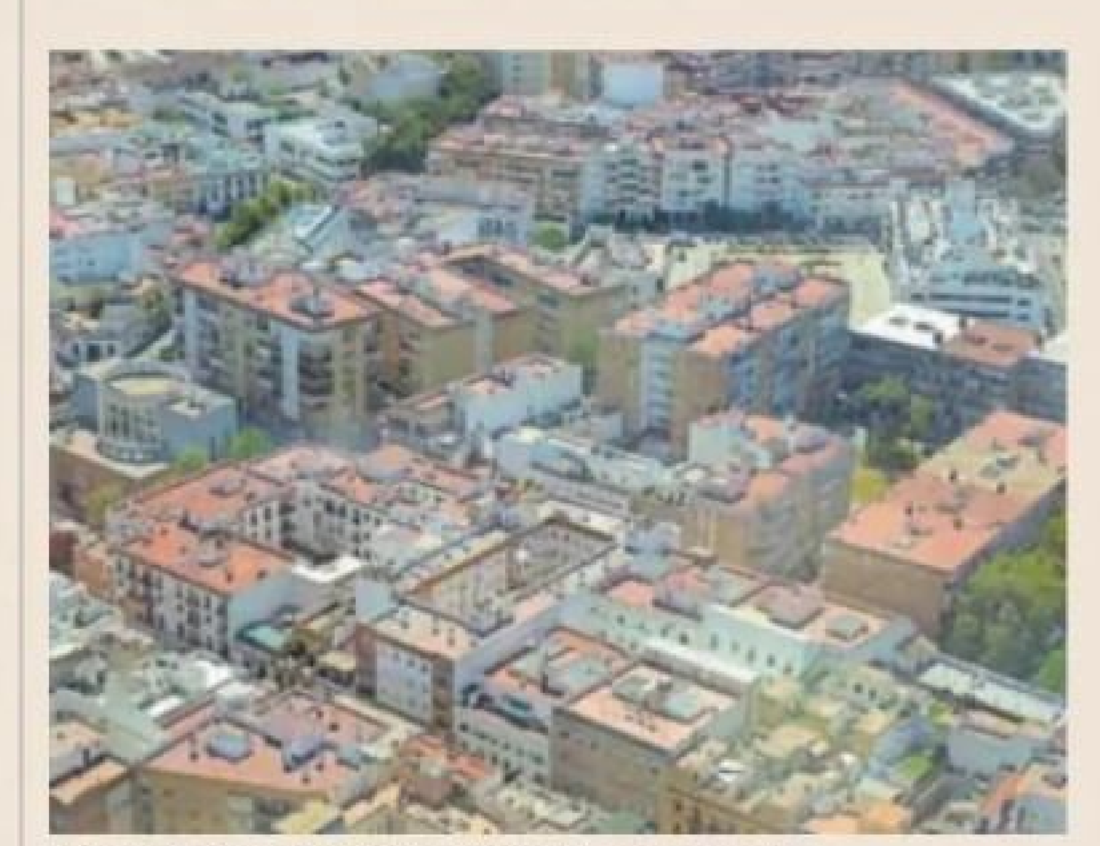
El Congreso aprobó la Ley por el Derecho a la Vivienda el 27 de abril del año pasado. Se trataba de la primera ley sobre la materia con la que se pretende contener el precio de los alquileres, un debate clave en un momento en el que el asunto se había convertido en un debate central de la precampaña para las elecciones autonómicas y municipales del 28 de mayo.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se felicitó por haber superado el trámite de la Cámara Baja y agradeció lo que definió como un "hito" pensado "para la mayoría social" y en particular "para los jóvenes".

La iniciativa recibió 176 votos a favor, 167 en contra y una abstención. El texto fue pactado entre el Ejecutivo de coalición con ERC y EH Bildu y recibió el rechazo de PP, Vox, Cs, Junts, PDeCat y Coalición Canaria. Ione Belarra, entonces ministra de Asuntos Sociales, se declaró "orgullosa de defender la primera ley de vivienda de la democracia". "Pierde la banca, pierden los fondos buitre y gana la gente", afirmó tras la votación.

La sentencia se aprobó por seis votos a cuatro, estos últimos del sector conservador del tribunal, que estima que la ley lesiona derechos de las comunidades autónomas. Se ha avalado, por ejemplo, el artículo que impide la venta de los parques públicos de vivienda a inversores privados o fondos buitre, como han hecho algunas comunidades autónomas, entre ellas la de Madrid. Dicha venta solo será posible entre Administraciones o a ONG relacionadas con la promoción del derecho a la vivienda, entre otros supuestos restrictivos. No ha participado en la deliberación la magistrada Laura Díez, en viaje oficial.

Se han declarado inconstitucionales y nulos el artículo 16 (referido a la vivienda protegida); el contenido del artículo 19.3 a partir del inciso en que precisa los datos mínimos que las comunidades deben recabar de los grandes tenedores de vivienda; el tercer párrafo del artículo 27.1 (relativo a los parques públicos autonómicos); el artículo 27.3 (que obliga a usar el dinero procedente de incumplimientos de la función social de la propiedad solo a dichos parques públicos); y la disposición transitoria primera (que se refiere a la VPO calificada como tal previamente a la entrada en vigor de la norma).


Bloques de viviendas en Sevilla. PACO PUENTES

Opinión

El viaje zigzagueante de las materias primas

Por Juan Ignacio Crespo. Donde los mercados están resultando más asombrosos es en el terreno de los metales preciosos, en especial, la plata y el oro

Economista y estadístico del Estado

Una de las materias primas que habíamos venido pronosticando en esta página que más subiría de precio en algún momento de 2024 era el níquel. Lo hacíamos contra la corriente principal de ese sector del mercado, que veía, con estupor, que había exceso de níquel en los mercados, lo cual, inevitablemente, haría caer su precio.

Pero no ha sido así. Al menos... de momento. El viernes pasado, el precio del níquel subió un 7%, ayudado por la circunstancia de una huelga desatada en Nueva Caledonia (Pacífico Sur). La huelga ha ido acompañada de violencia, lo cual ha provocado la interrupción de la producción en ese territorio que aún es de soberanía francesa y que cuenta con una de las mayores reservas conocidas del metal.

Al cierre de la sesión del lunes, el níquel acumulaba en lo que va de año una subida del 30,4%, que, junto con el 27,4% que acumula de precio la subida del cobre, lleva a que los metales industriales más utilizados hayan acumulado hasta ahora una revalorización del 20,1%, algo que muestra un agudo contraste con lo que había sido el inicio del año, con bajadas superiores al 4%.

Así son los mercados: siempre sorprenden con movimientos que son muy diferentes de lo que los razonamientos mejor fundados indican. A veces la sorpresa viene dada por acontecimientos políticos o por luchas sindicales inesperadas, como es el caso de lo que está sucediendo en Nueva Caledonia.

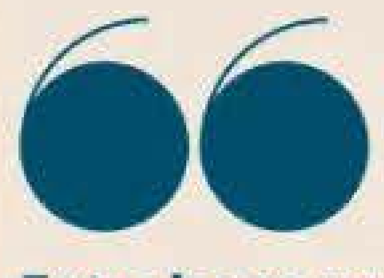
Con la perspectiva que habíamos establecido en la *newsletter* de **CincoDías**, el máximo de revalorización al que podría aspirar el níquel este año es del 38%. Veremos si se cumple. En todo caso, es conocido que el níquel se usa mucho en la fabricación de acero inoxidable y, también, en la de las baterías de los coches eléctricos, por lo que su demanda no parará de aumentar.

Entre las sorpresas que están dando las materias primas este año está el que el precio del petróleo no esté subiendo lo que cabía esperar, habida cuenta de que ya se ha producido un ataque directo de Irán a Israel.

El año pasado, y a pesar de la acometida inicial de precios tras el ataque de Hamás a Israel, aquí habíamos sostenido que esa subida de precios no se consolidaría, tal y como sucedió. Sin embargo, para 2024 nos habíamos sumado al consenso de que la inestabilidad en Oriente Próximo terminaría por hacer que el precio del petróleo Brent superaría ampliamente los 100 dólares, algo que hasta hace un mes parecía que se iba a hacer realidad, pero que desde entonces se ha desviado del pronóstico: el Brent está ahora en un precio de 83 dólares y le queda, por tanto, mucho recorrido para que el pronóstico se cumpla.



Lingotes de plata y oro. GETTY IMAGES



Entre las sorpresas del sector destaca que el petróleo no esté subiendo lo que cabía esperar tras el ataque de Irán a Israel

¿Cuál podrá ser la resultante de unos precios de los metales industriales que suben y un precio del petróleo que no responde a la subida esperada? La resultante, en el sentido de qué es lo que quiere decir todo esto para el crecimiento de la economía mundial en 2024. Según el informe *WEO* del FMI del mes de abril, el crecimiento de la economía global se mantiene en el 3,2% tanto para 2024 como para 2025. Mejora ligeramente el pronóstico para el mundo desarrollado: del 1,6% al 1,7% en 2024, y al 1,8% en 2025.

Parece un poco tímido, habida cuenta de que China está creciendo a un ritmo superior al que sus propias autoridades se habían marcado y de que Estados Unidos puede estar creciendo en este momento a un ritmo del 3,6% anualizado, según la estimación con el modelo PIB Ahora del servicio de estudios de la Reserva Federal de Atlanta.

El caso es que ese debilitamiento reciente de los precios de petróleo y el que las primeras semanas del año hubieran sido de fuertes bajadas de precio del gas natural han hecho que la subida del precio de la energía se haya contenido en los primeros meses del año, pero ya está pegando un acelerón y acumula un 15,4% de revalorización.

Pero donde quizás los mercados estén resultando más asombrosos este año es en el terreno de los metales preciosos: la plata es la tercera materia prima que más sube de precio (34,6%) y el oro, con un 18,8% de revalorización, la sigue en la séptima posición.

La explicación de esta revalorización de los metales preciosos es, como siempre, insatisfactoria. Que el precio del oro esté subiendo en un momento de tipos de interés nominales y reales altos es algo que no cuadra bien con los argumentos tradicionales que dicen que cuando suben los tipos de interés el precio del oro cae.

Se alega que es que los bancos centrales, sobre todo en Rusia y China, están comprando oro, algo que lleva sucediendo mucho tiempo, sin que por ello la cotización del dólar se haya resentido en demasía. Pero lo que resulta inverosímil totalmente es pensar que los bancos centrales estén comprando plata.En suma, que, como casi siempre, el rompecabezas de los mercados no cuadra en absoluto.

Si uno pregunta en internet se encuentra respuestas de todo tipo y, en concreto, para la subida del precio de la plata se asegura que está provocada por... "el aumento de la incertidumbre". Pero... ¿es que ha habido algún momento de la historia en que no haya habido incertidumbre?



Plantaciones de plataneras cerca de la localidad de Las Indias, en el sur de la isla canaria de La Palma. GETTY IMAGES

Otro camino: transformar los problemas del campo en la solución

Por Mateo Blay. Se tendrían que identificar claramente los productos agrarios europeos, informando de sus virtudes, para que el usuario decida

Experto en estrategia agroalimentaria y presidente de AGR Food Marketing

La compleja problemática que ha llevado a los agricultores y ganaderos españoles y europeos a las calles en los últimos meses requiere, sin duda alguna, de soluciones que aborden sus diferentes variables de manera coordinada. Considero que la comunicación es una de las soluciones más importantes y explico a continuación por qué debería estar en el centro del debate.

Hay otra manera de apoyar a nuestros agricultores, ganaderos y acuicultores europeos, poner en valor todo lo que encarece y dificulta sus producciones, pero que a la vez las diferencia en aspectos muy valorados por consumidores de todo el mundo.

Me explico. En el actual entorno internacional, nuestro sector primario no puede competir por costes y precios bajos contra los productos de otros países que tienen legislaciones poco exigentes en sus políticas sociales y medioambientales. La única manera de ganar esta batalla es diferenciarse, y poner en valor con la comunicación aquellos factores distintivos que poseemos y que pueden considerarse puntos fuertes, ya que son valorados por miles de consumidores de fuera y dentro de la Comunidad Europea.

Estos factores diferenciales son los que justamente caracterizan nuestra producción europea: seguridad alimentaria, control de pesticidas y antibióticos, bienestar animal, protección social y control medioambiental. Son todos ellos valores diferenciales que se suman a la calidad y sabor de nuestros productos, valores que exigen las sociedades avanzadas e inteligentes, a los que habría que sumar la motivación de consumir *lo nuestro*. Pero estos factores, paradójicamente, suponen a la vez un sobrecoste o un freno a nuestros agricultores, ganaderos y acuicultores, que les impiden ser competitivos.

La barrera que impide que seamos más competitivos por diferenciación, pudiendo serlo, está en que actualmente no se pueden distinguir en el lineal claramente y con facilidad los productos europeos de los que no lo son y, por otra parte, estos valores diferenciales, si no se comunican al consumidor, este no los conoce y por tanto no los puede valorar, de modo que no sirven para diferenciarnos. Así de fácil.

Un consumidor no sabe a simple vista si un tomate es español o no, pero, peor aún, no sabe lo que implica, por ejemplo, en cuanto a niveles de residuos, que ese tomate se haya producido fuera de Europa.

O sea, para competir por diferenciación se tendrían que identificar claramente los productos agrarios, agropecuarios, y acuícolas europeos con una determinada simbología –de forma mucho más evidente que la actual información–, y además se debería informar a todos los consumidores de forma constante y masiva de *todas las cosas buenas* que nos aportan los productos europeos diferenciados con dicha simbología. A partir de ahí, una vez informado y consciente de la diferencia de consumir productos europeos y no europeos, que cada consumidor elija libremente los que decida.

Por ello, mi propuesta para los políticos y responsables de la PAC (Política Agraria Común) es: ya que imponen unas condiciones a los agricultores, ganaderos y acuicultores europeos, ayúdenles a vender sus productos a buen precio creando una gran marca, y una gran campaña de comunicación que llene dicha marca de contenido y valor. Y así esas imposiciones no serán una carga que les impide ser competitivos, sino todo lo contrario. Además, de este modo, si los productos de fuera no cumplen nuestras normativas, y eso representa un riesgo para los consumidores, estos podrán identificarlos por defecto al no llevar dicha identificación.

Actualmente, las campañas de promoción genéricas de los productos europeos hechas por las organizaciones interprofesionales ya obligan a que se comunique en las piezas gráficas y audiovisuales que se está promocionando un producto europeo. Pero yo me refiero a algo mucho más específico y centrado en dar a conocer el distintivo o símbolo que diferencie a toda la producción alimentaria europea. Un distintivo que, puesto sobre una bandeja o una fruta, diga: *Europeo/producido en España*, *Europeo/producido en Francia*, etc.



Plátano de Canarias reforzó su marca destacando lo que parecía su punto débil –las motitas– y su origen español

De esta manera, los consumidores de cada país europeo podrán, por una parte, demostrar con hechos su apoyo a sus agricultores, ganaderos y acuicultores, eligiendo nuestros productos y pagando en algunos casos un poco más por ellos, y, por otra, podrán elegir fácilmente y sin confusión productos que nos ofrecen una tranquilidad y garantía, que permita disfrutar de ellos a muchos niveles.

Hacer todo lo contrario, ir hacia atrás en cuanto a controles fitosanitarios, garantías sociales y medioambientales, sería un grandísimo error, pues perderíamos nuestra diferenciación o, mejor dicho, la posibilidad de diferenciarnos. Además, muchos consumidores se sentirían defraudados y nos darían la espalda.

Me recuerda este hecho un momento de 1994 en el que estaba desarrollando la estrategia para defender los plátanos de Canarias de las bananas. En ese momento, parte del sector productor abogaba por cambiar la variedad de siempre, la *pequeña enana*, sabrosa y pequeña, por la *gran enana*, que comercializaban las multinacionales, grande y perfecta. Les dije lo mismo que digo ahora: lo que nos diferencia nos hará triunfar. Siempre y cuando lo que nos diferencie represente un valor para el consumidor.

Plátano de Canarias reforzó su marca y la apoyó con una comunicación acertada y constante a nivel estratégico, destacando lo que parecía un punto débil, las motitas, y a eso se le sumó otro punto fuerte, el origen español. Ahí nació el actual eslogan *El sabor de lo nuestro*. Lo que ocurrió y se consiguió a partir de entonces hoy todo el mundo lo sabe, y se puede comprobar.

Actualmente, tanto los agricultores como los ganaderos y los acuicultores están muy alejados de sus consumidores finales a nivel de marketing, porque en medio están sus clientes, los mayoristas y la distribución comercial, que le dan una grandísima importancia al precio, lo cual les hace mirar hacia productos de fuera de Europa.

Una marca que destaque el origen europeo sería como un puente entre los ganaderos, los agricultores, los acuicultores y sus consumidores. Un puente que los pondría en contacto directo. Este hecho permitiría que se pusieran en valor nuestros productos y que fueran valorados.

Creo que este camino, constructivo y nada político, debe ser considerado. Nuestros agricultores, ganaderos, acuicultores y consumidores saldrán ganando. Europa saldrá ganando y estará más unida en torno a los garantes de su soberanía alimentaria.

LIFESTYLE

Copas, ligue y PowerPoint: cómo lo peor de la cultura del trabajo está colonizando el ocio

Comenzaron en 2012, se pusieron de moda con la pandemia y hoy son una opción nocturna más: fiestas con tecnología y temáticas laborales, con la jerga de oficina

MARITA ALONSO
BARCELONA

Una de las escenas más memorables de *Sexo en Nueva York* es aquella en la que un personaje episódico interpretado por Kirsten Johnson se queja de lo aburridas que se han vuelto las fiestas en Nueva York y segundos después se cae por una ventana. Esa sensación de aburrimiento no es exclusiva de la ciudad estadounidense: muchos creen que se ha redefinido el concepto de diversión, que las celebraciones repletas de brindis y emociones fuertes son un asunto ya pasado. Salir de fiesta no está de moda.

¿Los motivos por los que el salón de casa vence a la pista de baile? La epidemia de la soledad, que la OMS ha declarado un "problema de salud pública mundial", y la forma en la que el confinamiento se encargó de borrar la cada vez más delgada línea que separa el trabajo y el hogar. ¿La inesperada consecuencia de la fusión entre el mundo laboral y el personal? El triunfo de las fiestas PowerPoint, en las que cada asistente elabora una presentación explicando un tema.

Desde los asuntos más bizarros encontrados en *Subreddit* hasta cómo moriría cada uno ante un apocalipsis zombi, todo tipo de contenido tiene cabida en estas creaciones que vienen a contagiar de cultura empresarial el tiempo libre. Es decir, que una vez más el trabajo fagocita el tiempo de ocio. El periódico *The San Francisco Standard*, hablando de esta tendencia, lo resumió con cierto humor: "La peor parte de tu trabajo es ahora una tendencia en fiestas privadas".

Javier Divieso, experto en liderazgo, equipos y recursos humanos, señala que aunque estas fiestas pueden parecer una extensión del trabajo no lo son para quienes participan en ellas. "Debido a su propósito lúdico, la libertad creativa que les produce y el contexto social en el que las realizan, lo ven como una actividad recreativa. Por tanto, lejos de ver estos encuentros como una extensión del trabajo, para la generación Z no es más que una forma divertida y creativa de conectar con amigos", asegura. "Las nuevas generaciones han nacido en la cultura digital, por lo que estas fiestas PowerPoint no son más que una extensión natural de ella, empleando plataformas y herramientas que ya dominan para fines recreativos y sociales", añade.

Este tipo de fiestas nacieron en 2012, cuando tres estudiantes de la Universidad de Waterloo, Canadá, organizaron un evento llamado *Drink, Talk & Learn* (bebe, habla y aprende), en el que los invitados tenían que aparecer con una presentación acerca de un tema vinculado a un videojuego. La llegada de la pandemia impulsó estas celebraciones: permitía que cada participante, desde su hogar, compartía la pantalla de su ordenador para continuar con la fiesta, aunque la gente no se pudiese reunir.



Lo laboral ha permeado en todos los aspectos de la vida, incluidas las fiestas. GETTY IMAGES

"Muchas personas en el área de la bahía de San Francisco tienen trabajos muy técnicos, trabajan desde casa e interactúan con pocas personas a lo largo del día. De ahí el atractivo de los juegos de fiesta aburridos, que les permiten compartir experiencias que de otro modo estarían aisladas", dice Zachary Reese, director de Love and Communication Lab, un centro que explora las complejidades de las relaciones interpersonales, a *The San Francisco Standard*. El medio señala que, lamentablemente, para Microsoft, en realidad la mayoría de estas presentaciones ni siquiera se hacen con PowerPoint. "Estas *PPT parties* se podrían llevar a cabo con cualquier otro sistema, software o aplicación. Así pues, me parece que se trata de una mera estrategia de Microsoft para sacarle todavía más jugo a su archiconocido programa. O, sencillamente, es una forma de darle un giro, abriendo ideas y usos a PowerPoint, ya de por sí muy famoso a nivel mundial", explica Sara Mompart, diseñadora gráfica.

Pese a no haber participado en este tipo de fiestas, sabe de su existencia por "haber leído sobre ellas en foros o webs de diseñadores". Y le extraña, pues lejos de ser intuitivo, "localizar los botones y menús para aplicar soluciones interesantes puede convertirse en una pesadilla". Respecto a qué aspectos divertidos puede tener el programa, indica que "con buen gusto y dotes estéticos, los resultados son increíbles. Hay muchas acciones para darle interactividad y dinamismo a un PowerPoint: animaciones de logos, uso del modelaje 3D, transiciones atractivas entre fotos, insertar vídeos...", explica.

Guías de Microsoft

Por su parte, consciente de esta tendencia, Microsoft ya ha ofrecido unas guías para organizar este tipo de fiestas y ha creado plantillas con las que crear presentaciones. "Las fiestas PowerPoint son una forma maravillosa de conectar con amigos, familiares o compañeros de trabajo", dicen. La búsqueda de "ideas para una fiesta PowerPoint" arroja temas como "tus amigos si fuesen compañeros de *The Office*", "una canción para describir a cada uno en tu grupo de amigos", "cosas que harías si fueses presidente", "tus opiniones más impopulares" o"tus parejas famosas favoritas". No suena mal si no fuese porque hay que preparárselo antes.

El informe *Jóvenes, ocio y TIC. Una mirada a la estructura vital de la juventud desde los referentes del tiempo libre y las tecnologías* señala que la principal novedad en las actividades de ocio es la incorporación mayoritaria del ocio mediado por herramientas tecnológicas. Las aplicaciones de citas se han encargado de que no haga falta salir de casa para encontrar pareja, las de comida a domicilio posibilitan un buen banquete sin salir a comer o cenar fuera y las plataformas de *streaming* han hecho que el cine se traslade al hogar. Un 74,6% de los encuestados por el informe asegura que la actividad que más realiza en su tiempo libre es chatear o navegar por internet, frente a un 22,7%, que apunta a salir por la noche.

Lo más relevante desde el punto de vista histórico es el descenso en las salidas nocturnas (acudir a bares, pubs o discotecas). "Estos cambios parecen apuntar a un ocio relacional cada vez más mediado por la tecnología digital, y cada vez más casero", apuntan Elena Rodríguez San Julián y Juan Carlos Ballesteros Guerra, autores del informe.

Eduardo Vara, autor de *Maldito trabajo*, advierte de que, en el caso de que estas fiestas impliquen el uso de las mismas herramientas digitales que se emplean en la oficina, estas quedadas no son las más saludables. "Para desconectar y descansar, tan importante como cambiar de entorno es cambiar de dinámica mental. Para quienes trabajan con el ordenador desde casa, sería mucho más interesante plantear actividades de ocio en espacios libres de tecnología, preferentemente entornos naturales, donde interaccionar con otras personas de la manera más desenfadada y física posible", asegura.

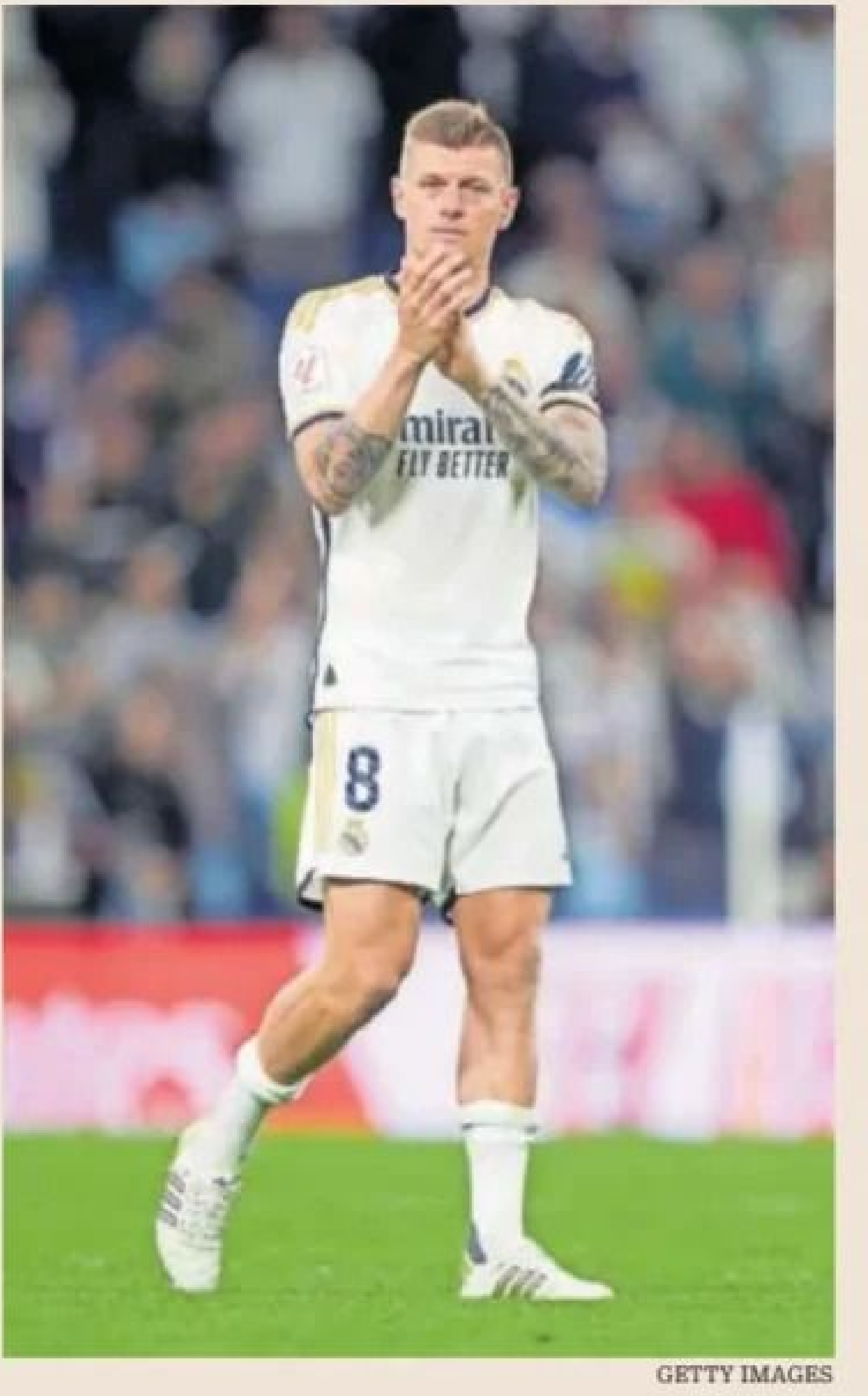
Ya hay usuarios que en las redes sociales se han convertido en eminencias en la materia, como McCall Mirabella, con casi un millón de seguidores en TikTok, que lejos de pedir a los asistentes a su vigésimo primer cumpleaños regalos, prefirió que prepararan presentaciones PowerPoint. ¿Triste? El experto en liderazgo Javier Divieso no lo cree así. "Para las nuevas generaciones, este tipo de actividades les proporcionan libertad y una mayor conexión social. Les permite, además, desarrollar habilidades como comunicación, creatividad o pensamiento crítico y fomentar la innovación y creatividad. Aunque las consecuencias de no saber desconectar pueden ser negativas y llevarles a sufrir desgaste y estrés. Pero en líneas generales, si somos capaces de encontrar el equilibrio, este tipo de actividades pueden aportar beneficios significativos", asegura. Otros siempre seguirán prefiriendo un bar.

PROTAGONISTAS


EUROPA PRESS

España retira a la embajadora en Buenos Aires

El ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares, anunció ayer que España retira "definitivamente" a su embajadora en Buenos Aires tras la crisis abierta con el presidente de este país, Javier Milei. En rueda de prensa tras el Consejo de Ministros, Albares señaló que ya que la situación no ha cambiado, sin que haya habido una disculpa por parte de Milei tras sus manifestaciones contra el presidente Pedro Sánchez y su mujer, Begoña Gómez, Argentina "continuará sin embajadora".


GETTY IMAGES

Toni Kroos dejará el fútbol profesional tras la Eurocopa

El centrocampista alemán del Real Madrid Toni Kroos anunció ayer que se retirará del fútbol profesional tras la Eurocopa de Alemania, que se disputa del 14 de junio al 14 de julio, argumentando que "siempre" dijo que el club blanco, entidad por la que firmó en el verano de 2014, "es y será" el "último club" de su carrera deportiva. Así, el teutón dejará el fútbol profesional a los 34 años, con la opción de levantar el próximo 1 de junio la que sería su sexta Copa de Europa –la quinta con el Real Madrid–, y siendo parte de la selección alemana en la Eurocopa.



ZUMA PRESS

Scarlett Johansson denuncia a OpenAI por usar su voz sin permiso

La empresa OpenAI ha lanzado recientemente su tecnología Chat GPT-4o. Para interactuar con ella la compañía ofrecía cinco voces a elegir, y una de ellas llamó la atención por su similitud con la de la actriz Scarlett Johansson. Ayer Johansson afirmó que el CEO de OpenAI, Sam Altman, le pidió en 2023 que prestara su voz pero la intérprete se negó por "motivos personales". Ayer aprovechó para pedir una legislación que proteja contra la apropiación indebida del nombre o la imagen.

La princesa Leonor, hija adoptiva de Zaragoza

La princesa Leonor recibió ayer el título de hija adoptiva de Zaragoza, por su estrecha vinculación con la ciudad, en la que cursa estudios en la Academia General Militar. La princesa recibió el bastón de mando de la ciudad, como lo portó su padre, el rey Felipe VI, en 1986.


GETTY IMAGES

Alexia Putellas renueva con el Barça

El Barcelona comunicó ayer que la capitana del equipo femenino de fútbol Alexia Putellas, cuyo contrato como jugadora del conjunto azulgrana expiraba el 30 de junio de 2024, continuará en el club en el que ha militado 12 temporadas y prolongará su vinculación hasta 2026.


EFE

Prisa Media

Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.: Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías
Miércoles, 22 de mayo de 2024

Breakingviews

Los dólares europeos destinados a defensa irán a parar a EE UU



Soldados polacos sostienen una bandera de la OTAN en la celebración del 25º aniversario de su adhesión, en Cracovia. GETTY IMAGES

Solo un 22% del gasto militar de la UE se queda en el bloque; el 63% acaba en empresas del socio norteamericano

GABRIEL RUBIN

Tras años de incumplir los plazos, se espera que los miembros europeos de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) gasten el 2% de su producto interior bruto en defensa en 2024. La invasión rusa de Ucrania, y no la presión del expresidente de EE UU Donald Trump, provocó la crisis que ha obligado a Europa a actuar. Pero como los países europeos han tardado en aumentar su capacidad, el resultado será el mismo: las empresas de defensa estadounidenses recibirán la mayor parte de los beneficios.

Trump pasó su mandato amenazando con abandonar la OTAN si otros miembros no aumentaban su gasto en defensa. Los gastos crecieron, pero solo ligeramente en los cuatro años que estuvo en el cargo. Cuatro años más tarde, los miembros europeos de la OTAN aumentarán su gasto hasta los 470.000 millones de dólares (430.000 millones de euros) previstos para 2024, aproximadamente el doble que hace una década, sin ajustar a la inflación. En una cumbre celebrada en Lituania en 2023, los miembros europeos de la OTAN acordaron que la norma del 2% del PIB debería ser un nivel mínimo más que un objetivo óptimo.

Los líderes europeos están aprendiendo que en medio de una guerra es un momento difícil para poner en práctica por primera vez una estrategia industrial de defensa continental. La Comisión Europea aprobó en marzo un plan para destinar al menos la mitad de los presupuestos de defensa de los países miembros a productos fabricados en la Unión Europea para 2030, y la mencionada Comisión comprometió 1.500 millones de euros hasta 2027 para ayudar a impulsar la capacidad de producción. La idea es lograrlo mediante colaboraciones transfronterizas entre empresas europeas de defensa. Pero el calendario es corto y ambicioso para la magnitud de la transformación que será necesaria.



A algunos fabricantes de Estados Unidos, como Lockheed Martin, les atrae un enfoque colaborativo con firmas europeas

El gasto europeo en defensa ya está abandonando el continente. Entre junio de 2022 y junio de 2023, el 63% se destinó a Estados Unidos, y apenas una quinta parte, un 22%, se quedó en la UE, según el centro de estudios Instituto Francés de Asuntos Internacionales y Estratégicos. Otro 13% se destinó a Corea del Sur.

Además, a algunos fabricantes de armas estadounidenses les atrae un enfoque colaborativo con empresas europeas. En 2023, Lockheed Martin, valorada en 112.000 millones de dólares, se asoció con la alemana Rheinmetall para producir una versión de su Sistema de Cohetes de Artillería de Alta Movilidad, un sistema que desempeñó un papel importante en la contraofensiva ucraniana de 2022, utilizando algunos componentes diseñados por Rheinmetall.

Entre las armas de fabricación estadounidense con mayor demanda en Europa se encuentran las baterías de misiles Patriot y los lanzacohetes Javelin. Northrop Grumman, otra gran firma de defensa estadounidense, tiene planes avanzados para fabricar munición en Polonia con socios locales.

El espectro que acecha a Europa no es solo Rusia, sino el posible regreso de Trump a la Casa Blanca en 2025. Una vez que ha quedado clara la voluntad de Vladimir Putin de invadir a sus vecinos, Europa no quiere esperar a ver si Trump cumpliría las obligaciones del tratado de defensa mutua de Estados Unidos. Por ahora, al menos, eso es una bendición para los fabricantes de armas estadounidenses.

Las fábricas temen quedarse sin demanda

FRANCESCO GUERRERA

Después de casi dos años de contracción, la producción manufacturera mundial vuelve a crecer. Eso impulsaría el crecimiento y el comercio. Pero alguien tendrá que comprar estos bienes recién producidos. Las manufacturas aportan el 16% del PIB; los servicios, más del 60%. Aun así, la lenta recuperación poscovid de la industria es una de las razones por las que el crecimiento se situó en una media anual del 3,4% en 2022 y 2023, por debajo del 3,8% de 2000-19, según el FMI. Una mezcla de cuellos de botella en la cadena de suministro tras la covid, aranceles y un mayor gasto de los consumidores en servicios (restauración, vacaciones, conciertos) en lugar de en bienes provocaron la ralentización manufacturera.

Las cosas están cambiando. La producción manufacturera creció en abril por tercer mes seguido, según una encuesta de JP Morgan y S&P Global a directores de compras de 13.500 empresas de más de 40 países. Especialmente alentador es que los nuevos pedidos de exportación crecen por primera vez desde febrero de 2022.

Es un buen augurio para el comercio. En 2023, el comercio internacional de bienes y servicios creció solo un 0,2%, el ritmo más lento de los últimos 50 años fuera de las recesiones, según el Banco Mundial. Al de bienes le fue aún peor: se contrajo un 2%. Repuntó a principios de este año, pero desde entonces el ritmo se ha moderado. Lo mismo puede decirse de la producción industrial, señal de que, pese al optimismo, los productores temen quedarse con montones de productos no deseados.

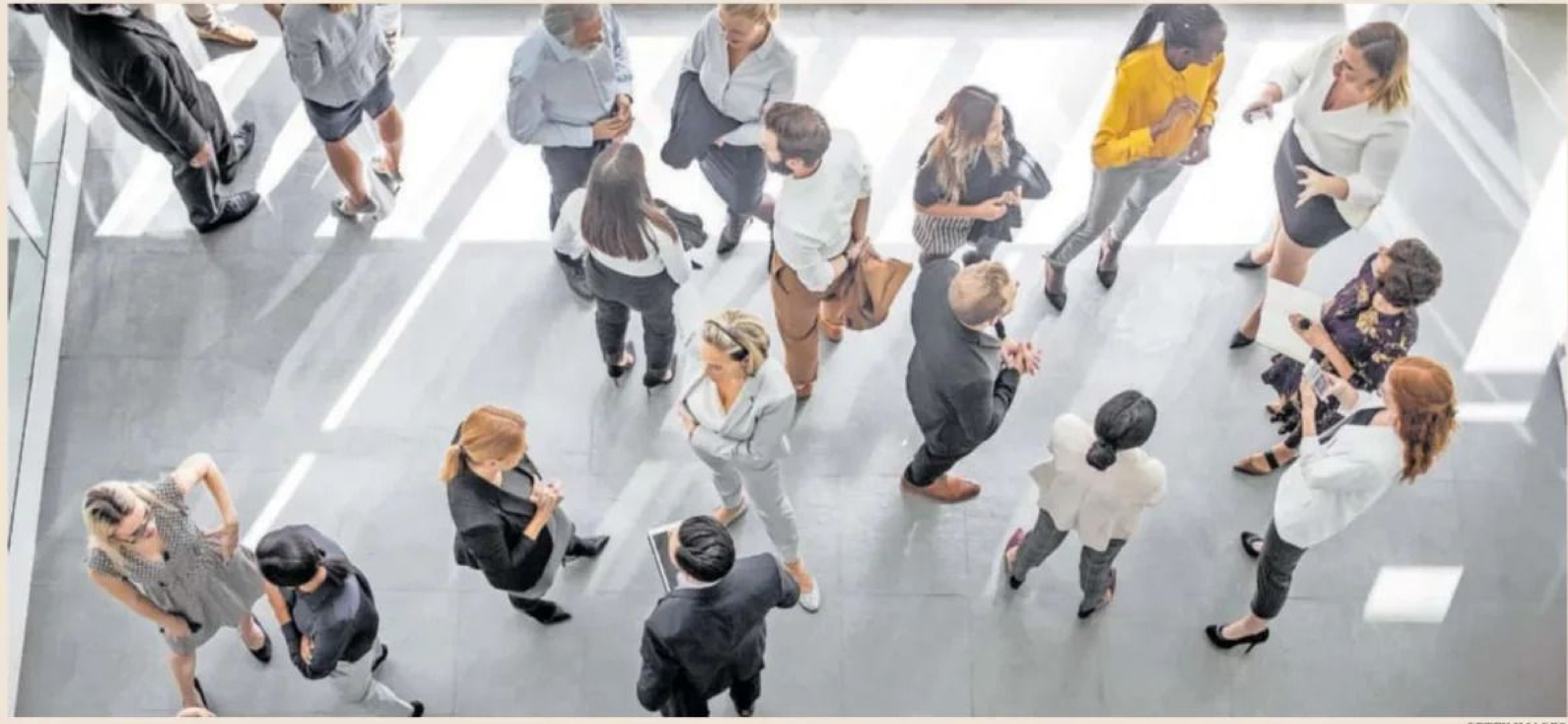
La cautela está justificada. Es cierto que, en un mundo de fabricación *justo a tiempo*, las empresas tienden a responder únicamente a pedidos concretos. Pero el índice de gerentes de compras, PMI, muestra que parte del aumento de la producción se debe a "bienes intermedios" usados para hacer otros productos. Cuando llegan al cliente final, su demanda puede estar bajando. La confianza de los consumidores de EE UU está en su nivel más bajo en seis meses, según un índice de la Universidad de Míchigan; los ciudadanos de la zona euro que piensan que su situación económica ha empeorado superan en 14,7 puntos porcentuales a los que creen que ha mejorado. La perspectiva de una reactivación de las manufacturas es una buena noticia. Pero, por ahora, los consumidores no lo compran.

REUTERS BREAKINGVIEWS
Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.

Becarios. Los despachos más atractivos para hacer prácticas —P3

Legal

LA LEY



GETTY IMAGES

Temor por contratar al empleado número 50

Superar el medio centenar de trabajadores implica una yincana de deberes legales ▸ Hay empresarios que estudian atajos para esquivar el 'sorpasso'

J. M. BARJOLA / J. VELASCO
MADRID

España es un país de pequeñas empresas. Somos, esencialmente, un territorio de mercantiles sin asalariados (1,6 millones, según los registros de abril del Ministerio de Industria), microempresas (hasta nueve trabajadores, que suman 1,1 millones de compañías) y pequeñas empresas (hasta 49 empleados, un total de 171.898). En la otra cara de la moneda, solo 34.596 sociedades atraviesan la barrera de los 50 empleados en plantilla, en base a los números del ministerio.

Existe un factor que podría hacer dudar a los empresarios a la hora de atravesar el umbral de los 50 trabajadores, la barrera simbólica que separa a una firma de ser pequeña o mediana, y es la yincana de tareas legales que va aparejada a la condición de "empresa mediana". En los últimos años, esta mochila de deberes, cada vez más pesada, está sembrando la inquietud entre las compañías que se acercan a este número clave. Fuentes del sector apuntan que la fuerte presión normativa estaría provocando que algunos empresarios se lo piensen dos veces a la hora de dar el paso. ¿Sale a cuenta contratar al empleado número 50?

Los bufetes consultados por **CincoDías** confirman las dudas del empresariado. Las opiniones son variopintas. "Se dan casos en los que las empresas diseñan estructuras societarias que les permiten no sobrepasar el umbral", comparte Talmac Bel, socio de laboral del bufete de abogados Fieldfisher. De hecho, "en ocasiones", continúa el experto, "las mercantiles deciden de forma estratégica mantener el número de trabajadores por debajo de esa cifra para eludir las obligaciones que supondría alcanzarla". El objetivo: esquivar la enorme carga de deberes legales que deben afrontar, en concreto en el ámbito laboral, contable y de control normativo.

"Existen estructuras societarias diseñadas para no sobrepasar ese umbral", dice Talmac Bel, de Fieldfisher

"Las firmas muestran una gran preocupación por no rebasar el límite", según Montse Rodríguez, de BDO

En los últimos años, el Ejecutivo ha reforzado los filtros de control empresarial, en especial en términos de acoso laboral, igualdad, transparencia e inclusión. Ello habría incentivado el aumento de las consultas legales. "Efectivamente, recibimos consultas recurrentes sobre las consecuencias que conlleva superar el límite de 49 personas trabajadoras", corrobora Montse Rodríguez, socia de laboral de BDO Abogados, quien agrega que "las empresas muestran una gran preocupación a la hora de sobrepasar dicha cuantía, al ser conscientes de las consecuencias que supone en materia de obligaciones empresariales. Este límite implica una serie de cambios significativos para las empresas

—Continúa en P2

En portada

—Viene de P1

que lo superan, tanto en términos de requisitos legales como en la implementación de nuevas políticas y procedimientos interno".

Laboral

Para empezar, al superar los 49 empleados, los empresarios tienen que hacer frente a un abanico de obligaciones laborales. Para Montse Rodríguez, el cumplimiento de la normativa puede afectar "tanto a su gestión diaria como a su estructura organizativa". "El plan de Igualdad y la obligación de contratar a personas con discapacidad son las que suponen un mayor quebradero de cabeza para las compañías", complementa Bel.

Desde del pasado 2 de marzo, además, estas empresas están obligadas a implantar en su seno un plan de igualdad y un protocolo de acoso para los trabajadores que forman parte del colectivo LGTBI. Dos meses después de la entrada en vigor de la norma, las mercantiles todavía tienen dudas sobre su implantación. El Ministerio de Trabajo, la entidad pública encargada de guiar a las firmas para que cumplan con el plan de igualdad, no se ha pronunciado sobre cuáles son los requisitos o medidas que se tienen que implementar para que los protocolos de igualdad sean válidos a ojos de la ley.

A falta de criterio gubernamental, los jueces se pronuncian para esclarecer algunos espacios grises de la norma. Sin ir más lejos, el Tribunal Supremo, en una sentencia del 11 abril, dictaminó que, en el momento en el que se registra un plan de igualdad en la empresa, este se considera válido si en tres meses no hay respuesta por parte de la Administración pública.

Cruzar la barrera de los 50 empelados también implica deberes en materia de inclusión. Así, las mercantiles están obligadas a que al menos el 2% de la plantilla esté formada por trabajadores con discapacidad. Pero dar con estos perfiles no es tan sencillo. Según Talmac Bel, "no siempre es posible encontrar perfiles" y "la solicitud de medidas alternativas tiene una cierta complejidad técnica". "A ello hay que añadir el coste", comenta.

Contable

Soplar la vela del medio centenar de empleados también conlleva consecuencias contables. En esencia, dos: en primer lugar, las mercantiles que durante, al menos, dos ejercicios contables superen esta frontera, y además manejen grandes capitales (en concreto, o bien aglutinen más de 5,7 millones de euros en volumen de negocio, o bien amasen más de 2,8 millones en activos), están obligadas "a auditar sus cuentas" antes de depositarlas en el registro, señala Marta Gil de Biedma Rodríguez-Salmones, socia de mercantil del bufete López-Ibor.



La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, el pasado jueves, en Madrid. F. ALVARADO

En segundo término, explica la experta, los empresarios que, asimismo, cuenten con un activo superior a cuatro millones, o como alternativa, un volumen de negocio que rebose los ocho millones de euros, tendrán que ser especialmente minuciosos al detallar sus operaciones, pues pierden el derecho a realizar un balance y estado de patrimonio neto abreviados, una fórmula que permite la llevanza de una contabilidad simplificada.

'Compliance'

Desde el pasado 1 de diciembre, las compañías que cuenten con 50 trabajadores o más también deben instalar un canal de denuncias. Se trata de una de las medidas estrella de la directiva comunitaria *whistleblowing* (denunciante, en inglés), la normativa que pretende proteger a los miembros de organizaciones que denuncien prácticas ilegales graves en el seno de sus corporaciones.

Instalar este buzón no es cuestión de una tarde. Requiere recursos. En primer lugar, el empresario tiene que rascarse el bolsillo, pues "la empresa debe contar con un software que cumpla con la normativa", apunta Rafael Sánchez Sevilla, socio de *compliance* y penal de Fieldfisher. El coste puede rondar "entre los 1.000 y los 4.000 euros anuales", puntualiza el experto. En segundo término, la empresa debe elaborar políticas y protocolos para explicar cómo denunciar posibles corruptelas o ilegalidades en su seno, es decir, la existencia del canal no es suficiente, sino que hay que realizar "formaciones internas a todos los trabajadores", además de una labor de comunicación para los socios del negocio, refiere Sánchez. Ignorar la ley del canal de denuncias puede cristalizar en multas de hasta un millón de euros para las firmas incumplidoras.

Desde diciembre, las compañías con 50 trabajadores o más deben contar con un canal de denuncias

Contratar a un auditor externo puede ser una obligación contable para las medianas empresas

No obstante, por el momento la preocupación de las empresas es relativa. La razón es que el Gobierno aún no ha puesto en marcha la Autoridad Independiente de Protección del Informante, el organismo con la misión de vigilar que las sociedades cuenten con este buzón de denuncias y, llegado el caso, sancionarlas. Si bien el texto normativo que habilitará la creación de esta oficina terminó su fase de audiencia pública ayer, cabe esperar que la puesta en marcha de esta suerte de organismo policial se demore meses.

Crecimiento

Sin embargo, las fuentes consultadas indican que, aunque la mochila de deberes es pesada, la presión normativa no es una rémora para las mercantiles que tienen decidido crecer. "En general, si la perspectiva es favorable, las empresas eligen crecer por encima de los 50 trabajadores de manera natural", corrobora Álvaro San Martín, del bufete Casadeley.

Existen dudas, inquietud y llamadas a los abogados cuando se prevé cruzar la barrera. Incluso tretas para esquivar el temido *sorpasso*, aseguran algunos bufetes. Pero para los expertos el rosario de deberes legales no es un freno al crecimiento. En opinión de San Martín, las sociedades mercantiles "simplemente implementan los requerimientos legislativos en el menor plazo de tiempo posible".

Medidas y multas

▶ **Plan de igualdad.** Las empresas que a día de hoy no cuenten con un plan de igualdad y tengan 50 o más trabajadores, lo que desde marzo incluye un plan específico contra el acoso LGTBI+, se enfrentan con la ley en la mano a sanciones de hasta 7.500 euros. No obstante, hay criterios judiciales que han elevado la cuantía: la Audiencia Nacional impuso en noviembre de 2023 una multa de 73.000 euros a una compañía por negarse a implantar un plan de igualdad.

▶ **Canal de denuncias.** Las firmas que incumplan con esta normativa, obligatoria para las empresas con 50 empleados o más en plantilla, también se enfrentan a sanciones, variables en función de la gravedad del incumplimiento. En caso de que se trate de infracciones leves, la empresa será multada con una cuantía de hasta 100.000 euros; para los casos graves, la cifra asciende hasta los 600.000 euros, y en caso de que la infracción sea muy grave, la multa puede alcanzar hasta el millón de euros.

▶ **Inclusión.** Las compañías que cruzan la barrera de los 49 trabajadores también tienen deberes en materia de inclusión. En caso de que no tengan en su plantilla, al menos, un 2% de empleados con discapacidad, se enfrentan a sanciones de hasta 6.000 euros, siempre y cuando no se especifiquen los motivos por los que no han reservado ese puesto laboral a dicho colectivo.

▶ **Otras medidas.** A la lista de deberes inherentes a superar la barrera de los 50 trabajadores hay que sumar otras obligaciones que las empresas deben mirar con lupa. Por ejemplo, todas están obligadas a registrar diariamente la hora de entrada y salida de sus empleados. Los empresarios deben facilitar al personal un sistema que permita registrar la jornada laboral. En caso de que no dispongan de ningún control o que sea defectuoso, se enfrentan a multas que oscilan entre los 60 euros y los 187.000. Además, todas las mercantiles españolas tienen que contar con un plan de prevención de riesgos laborales para evitar posibles accidentes. No contar con este plan, o que el trabajador no lo lleve a cabo, puede acarrear sanciones para las sociedades. En este caso, la horquilla oscila entre los 45 euros, para los casos más leves, hasta los 983.736 euros, para los escenarios más graves.

Monitor Merco

Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, los despachos más atractivos para hacer prácticas

Pérez-Llorca y Gómez-Acebo & Pombo entran en el top 5 de firmas preferidas para los becarios ▶ Los estudiantes atraviesan rigurosos procesos de selección

JORGE VELASCO
MADRID

El verano está al caer y los estudiantes de Derecho ya están llamando a la puerta de los bufetes para empezar sus prácticas. Miles de estudiantes se disponen a enviar sus currículos a los mejores despachos para arrancar su andadura en el mercado laboral. Según la séptima edición del análisis *Merco Talento Universitario España 2023/24*, realizado por el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (Merco), hay cinco bufetes que son los favoritos para los becarios para empezar a trabajar: Garrigues, el despacho liderado por Fernando Vives, se lleva la medalla de oro; Cuatrecasas, comandado por Javier Fontcuberta, consigue la plata, y Uría Menéndez, capitaneado por Salvador Sánchez-Terán, el bronce. Fuera del pódium están Pérez-Llorca (cuarta posición), liderado por Pedro Pérez-Llorca, y en el quinto lugar, Gómez-Acebo & Pombo, el bufete dirigido por Iñigo Erlaiz.

Prueba de aptitudes

Entrar a formar parte de alguno de estos despachos no es tarea fácil. La alta competitividad del sector obliga a las firmas a elaborar un riguroso proceso de selección para evaluar las habilidades profesionales de los candidatos para fichar al joven abogado con mayor potencial. El objetivo, tal y como apunta Núria Rexach, *recruitment manager* de Cuatrecasas, es "conocer el talento, competencias y motivaciones del estudiante y, a su vez, que este pueda conocer mejor la cultura y valores del despacho".

Lo más común entre las firmas es elaborar una dinámica de grupo para comprobar las capacidades de los estudiantes. "De esta manera se pueden evaluar competencias como el trabajo en equipo o el pensamiento crítico", señala Cristina Santos, directora de recursos humanos de Gómez-Acebo & Pombo.

En Uría Menéndez, por ejemplo, los candidatos a formar parte del despacho tienen que realizar una fase de pruebas escritas sobre un tema de actualidad jurídica para demostrar sus conocimientos y capacidades dentro del derecho.

Qué buscan los bufetes

▶ Garrigues. La vocación es un elemento crucial para ejercer en el despacho. "Nos interesan las personas con una alta motivación profesional, gran capacidad de aprendizaje y sólidos conocimientos jurídicos", expone Laura Elorza, gerente de recursos humanos de Garrigues. Además, buscan "futuros profesionales con orientación al trabajo en equipo, capacidad para innovar, iniciativa, compromiso y responsabilidad", afirma.

▶ Cuatrecasas. El despacho va a la búsqueda de un candidato con una "excelente trayectoria académica". El perfil idóneo es aquel que cuente con "motivación por aprender, capacidad de integrarse en un entorno flexible y de trabajo en equipo", expone Núria Rexach, *recruitment manager* de la firma.

▶ Uría Menéndez. El bufete persigue alumnos con sólidos conocimientos jurídicos y pasión por la abogacía. "Tienen que ser buenos jugadores de equipo, con iniciativa, interés por el entorno, ilusión por el ejercicio de la abogacía, vocación de servicio y dominio de la comunicación oral y escrita", señala Iciar Rodríguez Inciarte, secretaria general de Uría Menéndez.

▶ Pérez-Llorca. Para trabajar en esta firma el candidato debe mostrar "pasión por la abogacía y el derecho, con una disposición constante por el aprendizaje y una sólida capacidad de razonamiento para enfrentar con eficacia los desafíos legales", indica Eva Delgado, su directora de recursos humanos.

▶ Gómez-Acebo & Pombo. Quiere becarios con cualidades como "la proactividad, la excelencia o la innovación", unas características que, según Cristina Santos, directora de recursos humanos del despacho, son "claves para superar el proceso de selección".



GETTY IMAGES

Buen expediente, trabajo en equipo y un alto nivel de inglés son requisitos esenciales para trabajar

En 2023, un gran número de jóvenes abogados pasaron a formar parte de la plantilla como júniors

Además de evaluar la capacidad de los futuros becarios, otros bufetes como Garrigues emplean otras estrategias para la búsqueda del mejor talento. El despacho participa en presentaciones en universidades y ferias de empleo, así como en jornadas de puertas abiertas, para mostrar a los estudiantes "la realidad del ejercicio de la abogacía y ofrecerles distintos programas de prácticas", detalla Laura Elorza, gerente de recursos humanos de Garrigues.

Para los bufetes, es muy importante que los becarios cuenten con una base muy sólida en idiomas, principalmente en el inglés. "Es el idioma predominante para los negocios; en Pérez-Llorca siempre ha sido una exigencia, y más ahora en estos tiempos de internacionalización de los despachos", observa Eva Delgado, directora de recursos humanos de la firma.

De becario a júnior

Según informó recientemente *El País*, ocho de cada diez universitarios ocupan un puesto de trabajo dentro de una empresa, en base al informe *La inserción laboral de los universitarios 2013-2023. Evolución, diferencias por estudios y brechas de género*, elaborado por la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie).

Los becarios, una vez que terminan su contrato de prácticas tienen muchas posibilidades de conseguir un contrato fijo como júnior de la firma. En los programas para becarios que ofrecen estos despachos de élite juega un papel clave en su apuesta por la retención del talento joven. Esta proporción se cumple con los bufetes consultados. En 2023, Pérez-Llorca incorporó a 35 estudiantes para hacer prácticas y contrató al 100% de los becarios. En Cuatrecasas, por ejemplo, el 90% de los 269 estudiantes fueron contratados.

Desde Uría Menéndez afirman que "más de la mitad de los jóvenes profesionales se incorpora al despacho después hacer las prácticas dentro del bufete y de haber cursado el máster de acceso a la abogacía", reseña Iciar Rodríguez Inciarte, secretaria general de Uría Menéndez. En Gómez-Acebo & Pombo, cuando finalizan las prácticas, "firman un contrato indefinido para comenzar sus carreras como júniors", apunta Cristina Santos.

Tribuna / Jurisprudencia

Cambios en el despido: instalados en la incertidumbre

Por Ángela Toro Cebada. Ya no se trata de las consecuencias del despido que dicte la ley, sino de las que estimen los tribunales

Socia del departamento de laboral de MAIO Legal

Las reglas del procedimiento de despido siempre habían sido inamovibles y claras, pero desde hace algún tiempo el despido y sus consecuencias se han convertido en *trending topic*. En cuanto a las causas, el pasado 3 de abril, el Ministerio de Trabajo informaba sobre el acuerdo alcanzado con Cermi para la supresión de la incapacidad permanente como causa de extinción. Por otro lado, el 12 de abril, en rueda de prensa en el Senado, la ministra de Trabajo manifestaba su descontento ante la posibilidad de extinguir el contrato de trabajo sin que concurriesen pérdidas. Se estaba refiriendo al despido objetivo por disminución de ingresos y a su voluntad de suprimir este supuesto

En cuanto a las consecuencias del despido, desde la reforma de 2012, en la que se redujo el montante de la indemnización, se han ido incrementando paulatinamente las demandas por nulidad, con reclamaciones adicionales por daños y perjuicios. A las reclamaciones tradicionales por nulidad basadas en vulneración de las normas de conciliación familiar o de derechos fundamentales, últimamente se han vuelto a incrementar las ligadas a situaciones de enfermedad.

En este entorno, los tribunales empezaron a admitir en 2021 también la posibilidad de una indemnización complementaria a la prevista en el Estatuto de los Trabajadores, para aquellos casos en los que la indemnización prevista legalmente fuese insuficiente, cuando concurra una ilegalidad, fraude o abuso de derecho por parte de la empresa y se acredite el daño al empleado. Es cierto que hay sentencias en contra, pero es una corriente que avanza.

En este contexto, el Comité Social Europeo declaró en sus conclusiones relativas a 2023 que España incumple la Carta Social Europea en los supuestos de despidos de trabajadoras tras las bajas por maternidad. Los sindicatos CC OO y UGT han presentado sendas reclamaciones ante el mismo órgano reclamando el incumplimiento de las garantías de la Carta Social en la regulación sobre despidos en España.

Como consecuencia de todo esto, nos enfrentamos a una situación a la que no estábamos acostumbrados, puesto que, hasta ahora, había certeza sobre las consecuencias del despido. Ahora, si nos preguntan cuáles son las consecuencias ante la necesidad o conveniencia de una empresa de aplicar esta medida, nos vemos en la necesidad de *balbucear* consecuencias inciertas, porque ya no se trata de las consecuencias que dicte la ley, sino de las que estimen los tribunales. Además, hay que tener en cuenta la carga de trabajo exagerada que tienen los juzgados y tribunales de lo social, algo que no ayuda a una reflexión pausada sobre cada uno de los procedimientos sobre los que sentencian.


GETTY IMAGES



La inseguridad jurídica, unida a la lentitud de los juzgados por la sobrecarga de trabajo, provoca situaciones complicadas

En el Plan Anual Normativo de este año está prevista la modificación del Estatuto de los Trabajadores; no sabemos si se prevé que afecte a este tema, pero empieza a ser urgente volver a tener certeza sobre la aplicación de medidas que permitan al empresario organizar su compañía y saber las reglas del juego para poder hacerlo.

En cuanto a las causas, la tendencia es clara, pero en cuanto a las consecuencias del despido, y más concretamente en cuanto a la indemnización, el tema no está tan claro. Aún desconocemos si se optará por el modelo compensatorio, como hasta el momento, o bien si la opción será una indemnización disuasoria para determinados supuestos de despido o como salida indemnizada en los supuestos de nulidad en los que no se pueda readmitir al empleado.

En cualquier caso, la inseguridad jurídica actual, unida a la lentitud de los juzgados por la sobrecarga de trabajo, provoca situaciones francamente complicadas para las dos partes. Por tanto, por el bien de todos, esperamos que se legisle pronto, aclarando la situación de confusión actual.

La justicia valida la grabación de un empleado en su azotea en plena baja

Las labores de albañilería que realizaba eran incompatibles con su dolencia


GETTY IMAGES

VÍCTOR BORREGUERO
MADRID

Los detectives privados no pueden investigar a sus objetivos en sus domicilios particulares. Sin embargo, una sentencia ha exceptuado de esta regla las partes exteriores de la vivienda, como las azoteas, cuando los hechos inspeccionados puedan observarse desde la calle.

Así se desprende de un reciente fallo del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Canarias, que declara lícito el informe de un detective que vigiló, exclusivamente, la azotea de una casa. El tribunal concluye que los hechos informados eran fácilmente visibles desde el exterior y, por ello, no resultó afectada la intimidad del vigilado. El informe sirvió para que su empresa lo despidiera, pues fue sorprendido realizando trabajos de albañilería durante una baja médica.

El trabajador prestaba servicios como pastelero cuando, en abril de 2022, inició un proceso de incapacidad temporal debido a un golpe en su hombro izquierdo. Fue despedido en mayo, con apoyo en el informe de un detective que lo grabó "llevando a cabo obras de reforma en su vivienda, realizando cargas de pesos y tareas de albañilería".

El Juzgado de lo Social número 2 de Santa Cruz de Tenerife consideró probada la versión de la empresa. El cese fue calificado como procedente y, ahora, el tribunal autonómico ha refrendado la decisión.

Para los magistrados, la prueba del detective es lícita. Reconocen que la vivienda vigilada era "residencia habitual del trabajador" y, por tanto, "domicilio constitucionalmente protegido". Sin embargo, la azotea era "perfectamente visible desde la calle y, en particular, desde una pequeña elevación cercana".

Por ello, "no se puede declarar ilícita la prueba por el hecho de que el detective haya visto con sus propios ojos, u oído con sus propios oídos, algo que acontecía en un lugar del domicilio del demandante que era fácilmente visible desde el exterior", añade la sentencia.

En cuanto a las tareas de albañilería, no son "actividades ordinarias de la vida cotidiana", pues "implican el manejo de pesos bastante elevados". En consecuencia, la conducta transgredió la buena fe contractual y el despido es procedente.

La vigilancia de la azotea no vulneró la intimidad del trabajador investigado